«حقق أهدافك بأسرع مما تتخيل»

- مارك فيكتور هانسن

المؤلف الذي شارك في إبداع سلسلة كتب «شوربة الدجاج للروح» التي حققت أفضل المبيعات لصحيفة «نيويورك تايمز»

ارسم مستقبلك بنفسك



كيف تتقن العوامل الاثني عشر المهمة من أجل نجاح بلا حدود

براين تراسي

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ليست مجرد مكتبة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
شارع الأحساء	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠
طريق الملك عبدالله	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٦٤٥٨٠٢
طريق الملك عبدالله (حي الحمرا)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١
الدائري الشمالي (مخرج ٥/٦)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٢٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١
الأحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٣١١٥٠١
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧
شارع التحلية	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧
شارع الأمير سلطان	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٢٣٨٢٠٥٥
شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا)	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٧٢٧٤٣
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
أسواق الحجاز	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦
المدينة المنورة (المملكة العربية السعودية)		
جوار مسجد القبلتين	تليفون	+٩٦٦ ٤ ٨٤٦٦٧٦١
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى – تقاطع رمادا	تليفون	+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢
أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩
الكويت (دولة الكويت)		
الحولي – شارع تونس	تليفون	+٩٦٥ ٢٦١٠١١١

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على :

jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة الأولى ٢٠٠٧

Create Your Own Future

How to Master the 12 Critical Factors of Unlimited Success

Brian Tracy

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

John Wiley & Sons, INC.

المحتويات

المقدمة :
ما من حدود أمامك

" إذا ما قمنا بكل تلك الأمور التى نستطيع القيام بها
فسوف نذهل أنفسنا حقاً " .

ـ توماس أديسون

فى يوم من الأيام فى قديم الزمان ، وفى بلاد بعيدة كان يعيش حكيم عجوز بمنزل على قمة تل ، وكان قد كرس حياته بكاملها للتعلم والتأمل ، وقد طبقت شهرته الآفاق بسبب ذكائه ورهافة حسه وحكمته . وكان يأتى لزيارته ولطرح الأسئلة عليه رجال السياسة ورجال المال والتجارة وأصحاب المقامات الرفيعة ، فيقدم لهم على الدوام الجواب الصحيح . وكان هذا الحكيم يتحلى بملكة فريدة تتيح له أن يصل مباشرة إلى جوهر المشكلة أو القضية ، وبالعمل بما يقدمه من إجابات وحلول تكون النتائج ممتازة دائماً ، وسرعان ما امتدت شهرته عبر البلاد .

وفى القرية التى تقع أسفل التل اعتادت مجموعة من الفتيان اللعب معاً ، وأحياناً كانوا يتسلقون التل لزيارة الحكيم وسؤاله بعض الأسئلة ، والتى كان يجيب عنها دائماً الإجابة الصحيحة . تحول الأمر مع الوقت إلى مباراة صغيرة ،

مع محاولة الفتيان المتواصلة للتفكير فى سؤال لا يمكن للحكيم أن يجيب عنه ، لكنهم لم ينجحوا فى هذا أبداً .

وفى أحد الأيام قام زعيم جماعة الفتيان واسمه " آرام " بدعوة الآخرين من حوله وقال لهم : " لقد وجدت أخيراً الطريقة التى سَنُعْجِز بها الحكيم العجوز ، ها هنا فى يدى عصفور ، سنذهب إلى العجوز ونسأله ما إذا كان هذا العصفور حياً أم ميتاً . فإذا قال إنه ميت ، سأطلق العصفور وسيطير محلقاً . وإذا قال إنه حى ، سأدق عنق العصفور وسيكون ميتاً . وفى كل من الحالين سيثبت أنه مخطئ أخيراً " .

وأسرعوا بصعود التل ، تسوقهم الفرحة بتوقع النيل من الحكيم أخيراً ، ودفعه إلى الإجابة الخاطئة . لاحظ الحكيم قدومهم إليه ولمح النظرات المتلهفة تعلو وجوههم ، ثم اقترب " آرام " منه وسأله : " أيها الحكيم ، معى بين يدى هنا عصفور ، ونود أن نعرف منك هل هو حى أم ميت ؟ "

نظر الحكيم إلى وجوههم المتخابثة والمتحفزة ، ثم قال فى هدوء : " إن الأمر بين يديك يا " آرام " . "

أنت سيد مصيرك

الدرس والعبرة من هذه القصة هى تعريفك أنه يكاد يكون كل ما يحدث لك كامناً بين يديك . حيث يعتمد مصيرك عليك أنت اعتماداً كبيراً ، كما يتحدد مستقبلك بدرجة هائلة بيديك أنت ، عن طريق ما تتخذه من قرارات واختيارات . ما تبلغه ما هو إلا نتيجة لما تقوم به ، أو لما تخفق فى القيام به ، يوماً بعد يوم وعاماً بعد آخر .

عندما كنت أبلغ من العمر ٢١ عاماً ، كنت أجلس أثناء فصل شتاء قارس البرودة وذلك بشقتى ذات الغرفة الوحيدة ، ورحت أتفكر فى مستقبلى ، ذلك الذى لا يبدو مشرقاً بالوعود ، كنت قد تسربت من التعليم الثانوى وبدأت أعمل كعامل بناء ، وكنت مفلساً إلى درجة تمنعنى حتى من الخروج هنا أو هناك قبل موعد صرف الراتب بأسبوع . وعلى حين غرة نزل بى خاطر كاشف . تماماً كما هو الأمر فى حكاية الحكيم العجوز أدركت أن كل ما وقع لى منذ تلك اللحظة وما

بعده كان أمره بين يدى . وما من شخص يقوم بذلك بدلاً منى ، كنت أتحمل المسئولية .

يمكنك أن تصنع مستقبلك الخاص

كتب خبير الإدارة المحنك " بيتر دراكر " يقول : " إن الطريقة المثلى لأن تتنبأ بالمستقبل هى أن تصنعه " . يريد كل شخص أن يكون سعيداً وحسن الصحة ، ومحبوباً وميسور الحال ، وناجحاً فى كل ما يقوم به ، لكن الوسيلة الوحيدة لكى تبلغ كل ما يمكن لك ، ولكى تستمتع به ، هى أن تصنع مستقبلك بنفسك . والنبأ الذى سيسعدك هو أنه لم تكن هناك فرص أكثر من تلك المتاحة لك اليوم ، فى المزيد من المجالات المختلفة ، لكى تحقق أحلامك وأهدافك . ينبغى أن يكون هدفك الرئيسى هو أن تحصل على أقصى استفادة من كل ما يقدمه لك عالمك .

هناك نمطان من الأشخاص أساساً فى عالمنا هذا ، هما : الإيجابيون والسلبيون . إن من يتسمون بالقدرة على المبادرة والإنجاز يبلغون نسبة ١٠٪ فقط ، ورغم أنهم حفنة قليلة تمثل جانب الأقلية فهم من يحركون الركود كل مجال . إنهم هؤلاء الأشخاص الذين يأخذون المسئولية كاملة عن أنفسهم وكذلك مسئولية نتائج ما يقومون به ، لديهم الجرأة لأن يتقدموا لمواجهة المخاطر والاحتمالات غير المحددة . وبناءً عليه ، فعندما تقرر أن تصنع مستقبلك بنفسك فأنت تنضم إلى هذه الأقلية التى لا غنى عنها ، وتبدأ فى الاندفاع نحو الصدارة فى حياتك .

السواد الأعظم من الناس يميلون لأن يكونوا سلبيين فى استجاباتهم وردود أفعالهم تجاه الحياة ، يتمنون ويأملون على الدوام أن يحدث لهم أمر طيب . يشترون تذاكر اليانصيب ، ويشاهدون التلفاز دائماً وأبداً ، ويشكون أحوالهم ، وينقمون على الناجحين ، دون أن يكون لديهم الاستعداد لأن يبذلوا الجهود التى بذلها الآخرون من أجل أن يبلغوا ما بلغوا . إنهم يعيشون حياتهم مثل من ينتظر مرور الحافلة فى شارع لا تمر به الحافلات .

الأمل ليس هو الوسيلة

ليس الأمل هو وسيلة للنجاح . فحياتك أثمن وأهم من أن تُترك للمصادفة . تتمثل أعظم مسئولياتك فى إحكام السيطرة على مستقبلك وتشكيل مصيرك على النحو الذى تريده ، من أجل أن تصنع من حياتك تحفة رائعة .

فى السنوات التى تلت إدراكى لتلك الحقيقة التى ذكرتها من قبل سافرت وعملت فى أكثر من ٨٠ دولة . وقمت بتأسيس وبناء وإدارة وتغيير نشاط ٢٢ مشروعاً مختلفاً . وقدمت خدماتى الاستشارية والتدريبية لأكثر من خمسمائة شركة . درَّست لما يزيد على مليونى طالب ومشترك فى منتدياتى التدريبية ، وقد لقنتهم تلك الاستراتيجيات الخاصة بالنجاح فى الحياة العملية والشخصية . وخلال الصفحات التالية سأشاركك أفضل الأفكار التى اكتشفتها من أجل مساعدتك فى صنع نمط المستقبل الذى ترغبه وتستحقه كذلك .

أطرح أحياناً خلال منتدياتى التدريبية سؤالاً كالتالى : " هل هناك من بين الحاضرين هنا من يود مضاعفة دخله ؟ " وغريزياً تقريباً يرفع الجميع أيديهم .

فأقول : " حسناً ، لدىّ أنباء سارة لكم ، إن بوسعى أن أضمن لكم أن كل شخص حاضر هنا سيضاعف دخله ، فقط إذا أمد الله فى أعماركم بما يكفى .

إذا زاد دخلكم بمعدل التضخم ، أى حوالى ٣٪ سنوياً ، واستمررتم فى العمل لمدة ٢٠ إلى ٢٥ عاماً أخرى ، فسوف تضاعفون دخلكم " .

" وعلى هذا ، فإن مضاعفة دخلكم ليس هو السؤال الحقيقى ، أليس كذلك ؟ السؤال الحقيقى هو ما مدى سرعتك فى تحقيق هذا ؟ "

اصعد على السلم الكهربائى

إذا كنت مثلى ، فأنت لا تحتمل طول الانتظار حتى تجنى الثمار . فما إن تتخذ قراراً بالقيام بأمر جديد أو مغاير ، وخصوصاً من أجل صنع مستقبلك ، فإنك ترغب فى الشروع بتجربته بأقصى سرعة . وهذا أمر جيد ، فهكذا يجب أن تسير الأمور .

فى هذا الكتاب أعرض لك كيف تصعد السلم الكهربائى لحياتك الخاصة ، وكيف تبلغ أهدافك بشكل أسرع مما يمكن لك أن تحلم به . سوف أتقاسم معك

سلسلة من الأساليب العملية المجربة ، والتى تؤتى ثمارها لجميع من يستخدمها ، وتمنحك الأدوات والتقنيات الأكثر فعالية وشيوعاً على الإطلاق من أجل النجاح المهنى والشخصى ، إنها الاستراتيجيات نفسها التى يستخدمها جميع الأشخاص الناجحين فى كل المجالات .

انضم إلىّ فى هذه الرحلة من أجل اكتشاف وسبر أعوام المساحات الشاسعة لإمكانياتك الخاصة ، والتى لم يسبق لك زيارتها والتعرف عليها . قرر فى يومنا هذا أن تصنع مستقبلك الخاص .

١

النجاح يمكن التنبؤ به

" إن من واجبنا كرجال ونساء أن نستمر فى المضى قدماً ،
كما لو لم تكن هناك حدود أمام قدراتنا " .

ـ بيير تيلهارد دى شاردين

إن أحد الأسئلة الكبرى للفلسفة هو دائماً : " كيف بوسعنا أن نعيش بحيث نحقق السعادة ؟ " ولقد كرست أعظم العقول الإنسانية أعواماً ، بل وأحياناً أعماراً كاملة ، سعياً وراء إجابة لهذا السؤال . إن مقدرتك على طرح هذا السؤال وتقديم إجابة له تكون خاصة بك وحدك هى مفتاح كل ما يحدث لك وكل ما تنجزه . ويعد أسوأ استغلال للوقت وللحياة هو العمل بمشقة من أجل تسلق سلم النجاح ، إلى أن نكتشف فقط عند نهايته أنه يأخذنا نحو الهدف غير المنشود .

لم أحصل على شهادة الثانوية العليا . كنت أضيع وقتى سدى وغادرت المدرسة فى منتصف الفصل الدراسى ، مما جعل طريق النجاح شائكاً . ونتيجة لتعليمى المحدود ، فإن العمل الوحيد الذى تمكنت من العثور عليه كان من المهن الشاقة . وعلى مدار الأعوام انتقلت من مكان إلى آخر ، أغسل الصحون ، أو أعمل فى ورشة أخشاب وفى مواقع البناء ، وتقطيع الأخشاب بمنشار دوار كجزء من عمل

طاقم تقطيع الأشجار ، كما عملت فى الزراعة وفى تربية المواشى والأغنام بالمزارع الكبيرة .

وبعد أن استنفدت كل الأعمال الشاقة ، حصلت على وظيفة فى مجال المبيعات ثابتة العمولة ، بالانتقال من منزل إلى آخر ومن مكتب إلى آخر . لم أكن أخشى العمل ، ولكن العمل الشاق وحده لم يكن كافياً . وقد عشت على المبيعات فترة ، وبالكاد كنت أحصل على قوت يومى ، إلى أن جاء أحد الأيام قمت بأمر غيّر حياتى كلها .

التعلم من أصحاب الخبرات

ذهبت إلى رئيس مندوبى المبيعات فى شركتى ، وهو الرجل الذى يبيع وبالتالى يكسب خمسة أضعاف ما أبيعه أنا وأكسبه فى أقل تقدير ، وسألته محبطاً : " ما الذى تقوم به يختلف عما أقوم به ؟ "

لقد كان يبيع المنتج نفسه خارج المكتب نفسه وبالسعر نفسه وللأشخاص أنفسهم وفى ظل ظروف المنافسة نفسها . لكنه كان يبيع أكثر منى بما لا يُقاس ، وفى وقت أقل أيضًا . وسألته من جديد : " ما الذى تقوم به ويختلف عما أقوم به ؟ "

ولقد أجابنى ، حيث جلس معى أولاً وسألنى حول الطريقة التى أبيع بها حالياً وحول نوعية النتائج التى أحققها . وقد أنصت إلىّ فى صبر ثم أخبرنى بالطريقة التى كان يحقق بها نتائجه هو ، وقد شرح لى أهمية طرح الأسئلة واستيعاب المشكلات والحاجات الحقيقية للزبون المحتمل قبل محاولة بيع أى شيء له . وأوضح لى كيف أعرض منتجى كأفضل خيار ممكن أمام أحد الزبائن ، كما أنه أوضح أفضل الإجابات على الاستفسارات الشائعة التى يطرحها الزبائن المحتملون ، وعرض علىّ كيف أطلب من أحدهم اتخاذ قرار الشراء .

وقد تبين أنه فى مستهل حياته المهنية تلقى تدريباً شاملاً فى إحدى كبرى الشركات حول عملية البيع الاحترافى ومنهجه . ولقد كان متمكناً من مهارات البيع الأساسية ، والتى استطاع تكييفها لبيع المنتجات الحالية . وقد توصل إلى اكتشاف مفاده أن نظام عملية البيع شأنه شأن ركوب الدراجة أو قيادة السيارة ،

ما إن يتعلمه المرء حتى يصبح بوسعه الانتقال بالمبادئ نفسها إلى منتج آخر أو خدمة أو مجال آخر ، وستسير الأمور على خير حال .

ولقد صدمنى هذا المبدأ مثل سهم الرعد ، وغيّر حياتى ، تخيلوا هذا ! إن هناك أسباباً لكل ما يحدث من أمور ، أسباباً للنجاح أو للفشل فى كل حقل من الحقول . إذا كان هناك ما أرغب فى تحقيقه ، فما علىَّ سوى أن أكتشف كيف حققه أشخاص آخرون . وبناء على السبب والنتيجة ، إذا ما قمت فقط بما قاموا به فلسوف أحصد الثمار نفسها فى النهاية .

وإليك قاعدتى الأولى : **إذا ما تتبعت نهج الناجحين وقمت بما قاموا به ، فلن يحول أى شيء دون حصولك على النتائج ذاتها . وإذا لم تقم بما قاموا به فلن يعينك أى شيء آخر .**

كنت على مسارى الصحيح ! ففى الأعوام التالية عملت فى مجالات عديدة ومختلفة وفى مهن متنوعة . وفى كل مرة كنت أبدأ العمل فى مجال جديد كنت أنهمك فيه فوراً بكل همة وأتعلم كل ما يمكننى تعلمه حول قواعد النجاح فى هذا المجال ، ومن ثم أطبق ما تعلمته ، معدلاً له بحيث يتلاءم مع وظيفتى الجديدة ، إلى أن أحقق النتائج نفسها التى توصل إليها الآخرون ، إن لم يكن أفضل منها .

السؤال الشهير

وبعد أن بدأت أتقدم إلى الأمام ، بدأت أطرح سؤالاً آخر ، ألا وهو : " لماذا يكون بعض الأشخاص أكثر نجاحاً من أشخاص آخرين ؟ " لماذا يصبح بعض الأشخاص أكثر ثراء ، ويحصلون على مناصب أفضل ، وأسراً أكثر سعادة ، وصحة أكثر حيوية ، وحياة مشوقة ، فيما لا يحصل آخرون على شيء من هذا ؟ لماذا يقود بعض الأشخاص سيارات فارهة ، ويرتدون الثياب الأنيقة ويقيمون فى منازل فاخرة ؟ يبدُو أن لدى هؤلاء الأشخاص المال دائماً فى جيوبهم وفى حساباتهم المصرفية . إنهم يتناولون طعامهم فى المطاعم الفخمة ، ويقضون إجازات ممتعة ، ويعيشون حياة أكثر متعة وأعمق إشباعاً وفائدة ، لماذا يحدث هذا ؟

والإجابة التى حصلت عليها هى أن هؤلاء الأشخاص كانوا بطريقة ما أكثر حظاً من المعتاد ، كما لو أنهم ولدوا وهم يتمتعون بعامل وراثى خاص أو

" كروموزم " يفتقده الآخرون . حتى الأشخاص الذين حققوا إنجازات كبرى غالباً ما يُنسب نجاحهم إلى " الحظ " .

ومع هذا فقد أحسستُ أن ثمة شيئاً غير صحيح فى هذا التفسير . فهل كان الأمر محض حظ مع هؤلاء الذين انطلقوا من خلفيات محدودة ثم نجحوا ولمعوا فى نهاية المطاف ؟ وإذا ما اجتهد بعض الأشخاص واستمروا فى التعليم والتحصيل ، وترقوا فى المناصب البارزة بعرقهم ومثابرتهم ، فهل يكون الأمر محض حظ ؟

هل يعنى هذا التفسير أن كل هؤلاء الأشخاص الذين أتوا من كل مكان فى العالم ، دون أن يكون فى انتظارهم أصدقاء ، وبلا مهارات لغوية ، ولا نقود ، ولا فرص ، والذين قد حققوا النجاح بعدئذٍ ، كانوا محظوظين لا أكثر ولا أقل ؟ هل يعنى هذا أن الذين بدأوا من الصفر ممن حققوا الاستقلال المالى على مدار أعمارهم في العمل ، وأصحاب الملايين أو حتى البلايين العصاميين ، لم يكونوا سوى محظوظين ؟ إن هذا التفسير غير ذى معنى بالنسبة لى .

الإحصاءات لا تكذب

طبقاً لما ورد عن هيئة الدخل القومى ، فإن هناك أكثر من خمسة ملايين شخص من أصحاب الملايين فى الولايات المتحدة ، كان معظمهم ممن بنوا أنفسهم بأنفسهم ، وأن هناك ما يقرب من ٣٠٠ شخص من أصحاب البلايين ، وكان معظمهم ممن بدأ بالقليل أو بلا شيء على الإطلاق . وهناك أكثر من مائة ألف شخص يصبحون من أصحاب الملايين فى الولايات المتحدة كل عام ، بمعدل تقريبى مليونير لكل خمس دقائق . فهل كل هؤلاء الأشخاص محظوظين وحسب ؟

المنعطف الكبير فى الفلسفة

قبل ما يقرب من ٣٥٠ عاماً قبل الميلاد ، طرح الفيلسوف اليونانى أرسطو ما عرف بعده بالقانون الأساسى للفلسفة الغربية والفكر الغربى بكامله . ففى الزمن الذى كان يؤمن معظم الناس فيه بأرباب متعددين يعيشون على جبل الأولب ، كما يؤمنون بمبدأ اللاسببية ، والتأثيرات الاعتباطية فيما بين الأزهار والحجارة والشجر

وبنى البشر . فى هذا الوقت وبدلاً من ذلك كله طرح أرسطو " مبدأ السببية " . فقال إننا نعيش فى عالم منتظم ، ومحكوم بقوانين كبيرة ثابتة ، وأصر على أن هناك سبباً لكل شيء يحدث سواء كنا على معرفة بالقانون أو المبدأ الذى يكمن وراءه أم جهلناه .

ونحن اليوم نسمى هذا " قانون السبب والنتيجة " . ونقبل به كوسيلة لا غنى عنها لتفسير ما يحدث فى عالمنا . ولكنها كانت فكرة ذات وجاهة فى زمن أرسطو ، ومثلت منعطفاً كبيراً فى الفكر . بل إنها أحدثت ثورة فى دراسة الفلسفة أرشدت المفكرين العظام عبر القرون وحتى عصرنا الحالى . لذا فإنه اعتقاد شائع أن كل الفكر الغربى خلال ٢٠٠ عام ما هو إلا حاشية توضيحية لأعمال أرسطو .

وفى صياغة بسيطة ، يقول قانون السبب والنتيجة إن كل شيء يحدث له سبب . وبذلك فهو يؤكد أن كل نتيجة فى حياتك يكمن وراءها سبب أو سلسلة من الأسباب ، سواء عرفتها أو جهلتها ، اتفقت معها أو اختلفت . فلا شيء يقع بالمصادفة .

كما يقول هذا القانون إنك إذا أردت أى شيء فى الحياة ، أو أى نتيجة ترغب فى تحقيقها ، فإن بإمكانك غالباً الحصول عليها . ابحث ببساطة عمن نجحوا فى تحقيق هذا الشئ من قبل ، ثم درب نفسك على القيام بنفس ما قاموا هم به من أمور ، مراراً وتكراراً حتى تتوصل فى النهاية إلى النتائج ذاتها والمكافآت ذاتها . من الممكن التنبؤ بذلك تماماً وهو تحت سيطرتك إلى أبعد الحدود .

ما هى الاختلافات ؟

قمتُ فى الثلاثينات من عمرى بالتقدم لنيل درجة جامعية فى إدارة الأعمال التنفيذية (MBA) بإحدى الجامعات الكبرى . وعلى مدار أربعة أعوام ـ بما فيها أوقات المساء والعطلات ، وفصول الصيف والشتاء ـ فقد استثمرت أكثر من ٤٠٠٠ ساعة فى دراسة علاقات السبب والنتيجة التى تحكم نجاح أو إخفاق المشروعات التجارية . وكان أول اطلاعى فى تلك الفترة على أحد الموضوعات الدراسية ، قد ترك أثراً عميقاً على تفكيرى ، وأجاب لى الكثير من الأسئلة حول مسألة الحظ .

وتوضح نظرية الاحتمال أن ثمة احتمالاً لأى حدث سوف يقع . وأن هذا الاحتمال أو الترجيح يمكن فى الغالب أن يتم حسابه بقدر بالغ من الدقة ، ولا يمكن ذلك فى بعض الأحيان . إن مجال التأمينات بكامله فى جميع أنحاء العالم ، بما يشمله ذلك من بلايين الدولارات المستثمرة فى أقساط التأمين ، وبلايين بلايين الدولارات فى التغطية ، مبنية على جداول تأمينية ما هى إلا تطبيقات لنظرية الاحتمال .

يعرف الخبراء فى مجال التأمين على الحياة أن هناك احتمالاً بأن شخصاً ما محدداً فى عمر محدد له تاريخ طبى محدد سوف يموت خلال فترة زمنية محددة . ولكن لأنه من المستحيل تحديد ذلك الشخص المحتمل ، فإن جميع الأشخاص فى هذه الفئة من الممكن أن يُؤمن على حياتهم بسعر يجعل من الممكن كفالة الانتفاع بوثيقة التأمين على الحياة للأشخاص القلائل الذين ستتوفاهم المنية فعلاً خلال مدة بوليصة التأمين ، ويسمى هذا بالمجازفة المشتركة .

قانون الاحتمالات

يعد قانون الاحتمالات عاملاً حاسماً فى تفسير مسألة الحظ . فإن هذا القانون يقول إنه بالنسبة لكل حدث هناك احتمال بأن يقع تحت ظروف محددة .

وكلما كان من الممكن ضبط معدل الاحتمال ببعض الدقة ، زاد معدل التوقع زيادة هائلة . فعلى سبيل المثال : لو أنك قذفت إحدى العملات المعدنية لأعلى ، ولأى عدد من المرات ، فسوف تقع العملة بنسبة ٥٠ بالمائة على وجه الصورة لكل مرة وعلى وجه الكتابة بنسبة ٥٠ بالمائة لكل مرة ، بصرف النظر عن عدد المرات التى تقوم فيها بقذف العملة . فقد تقوم بقذف العملة نفسها خمسة آلاف مرة وفى كل مرة تظل الاحتمالات بنسبة ٥٠٪ ، وعلاوة على هذا فإن بمقدورك التنبؤ بالنتائج مع الوقت بدقة تامة .

يمكنك أن ترفع من احتمالات نجاحك

تمكّن من المهارات الأساسية

إذا أردت إحراز النجاح فى أى مجال ، وأمامك خطة عمل مكتوبة وواضحة تنتجها وتجتهد فى تحقيقها يوماً بعد آخر ، فإنه من المحتمل جداً أن تحرز هذا النجاح . وإذا قمت عندئذ بدراسة وافية للمعرفة والمهارات اللازمة للتفوق فى مجالك وطبقت بنفسك آلياتها ، فسوف ترفع من احتمالات نجاحك . فإذا عقدت الصلات بالأشخاص المناسبين ، وقمت بإدارة شئونك ووقتك على خير وجه ، بحيث تتحرك سريعاً ما إن تتبدى أمامك الفرصة وبحيث تثابر فى وجه المعوقات ، فسوف تقتنص الفرص السانحة .

فطالما كان لديك الاستعداد لخوض المجازفات الذكية فى سبيل أهدافك المحددة تحديداً قاطعاً والتى ترغبها كل الرغبة ، سيعمل هذا على وضعك على المسار الصحيح ، وسوف تزيد من كل الاحتمالات المكنة لصالحك . ولسوف تحقق فى عام أو اثنين نفس مستوى النجاح الذى قد لا يحققه آخرون فى عشرة أعوام أو عشرين عاماً بتركيز أضعف وبقدر أقل من السلوك الموجَّه . سوف تصنع مستقبلك الخاص ، وهو أمر لا دخل فيه للحظ !

ابحث عن كل فرصة يمكنها أن تقلل من أثر عدم اليقين

فى حقل الفيزياء ، كان لمبدأ عدم اليقين الذى طرحه " هيزنبرج " أثر عميق على العلم ، حتى إن " هيزنبرج " استحق عن هذا المبدأ جائزة " نوبل " . ويقول هذا المبدأ إنه من الممكن علميا تحديد نوع السلوك الذى ستسلكه فئة معينة من الجزيئات على وجه العموم ، فعلى الرغم من هذا لا يمكن التنبؤ بشكل قاطع أى من تلك الجزيئات سوف يسلك هذا المسلك أو ذاك تحديداً . وبناء على هذا فإن هناك على الدوام درجة من عدم اليقين فى الفيزياء ، ناهيك عن مدى صحة النظرية العامة .

وبمصطلحات إنسانية فإنه من الممكن التنبؤ بأن ٥ بالمائة من الأمريكيين سوف يحققون ثروة صافية بمقدار مليون دولار أو أكثر على المدار الزمنى لحياتهم العملية

بكاملها . لكنه من غير الممكن أن نحدد تحديداً قاطعاً ومقدماً من هم هؤلاء الذين سيحققون هذه الثروة .

وبمصطلحات الصحة والسعادة وطول العمر ، فإن هناك نسبة معينة من الناس ستعيش حياة بديعة وستنال سعادة عظمى ، وسيكون لهم أطفال أصحاء ، وسيكون لهم مساهمة حقيقية فى أعمالهم وفى مجتمعاتهم ، وسيبلغون من العمر ما بين ٨٠ أو ٩٠ عاماً ، لكننا لا نعرف على وجه التأكيد من هم هؤلاء الأشخاص من بين جميع الناس .

وإليك مفتاح صياغتك لمستقبلك الخاص : أياً كان الشيء الذى تريده ، قم بكل شيء ممكن لتزيد من احتمالات حصولك عليه ، ومهما بلغ أحد العوامل من ضآلة ، فقد يمثل فارقاً ما بين النجاح والإخفاق .

ينبغى أن يكون هدفك الأول هو العمل على زيادة احتمالات توصلك إلى تلك المكانة حيث تكون أحد هؤلاء المرموقين ، ممن بلغوا الذرى وأحدثوا اختلافاً جذرياً خلال أعمارهم ، وهو أمر بين يديك بقدر كبير جداً .

وحتى تدرك إمكاناتك كاملة فما عليك سوى أن تتحرر قدر استطاعتك من العشوائية وعدم اليقين ، وأن تضع لحياتك النظام الذى يرتفع باحتمالات بلوغك الأهداف إلى الحد الأقصى . وادرس علاقات السبب والنتيجة بين ما ترغب فيه وكيف يمكنك تحقيقه . ضع كل جزء من حياتك تحت سيطرتك الكاملة ثم اصنع مستقبلك الخاص . فيجب عليك ألا تترك أى شيء للمصادفة .

المصادفة فى مقابل الحظ

حينما يحقق بعض الأشخاص نجاحاً هائلاً فى وقت أقصر مما يستغرقه البعض الآخر ، فإنهم بذلك يُتَّهمون على الفور بحسن الحظ . وحينما يجعل بعض الأشخاص من حياتهم خراباً وفوضى ، نتيجة لنقائصهم الشخصية فى الأغلب الأعم ، فإنهم يلقون بالمسئولية على سوء الحظ . لقد قال أحد القادة السياسيين مؤخراً : " إن الحياة تشبه لعبة حظ . حيث يحالف الحظ بعض الأشخاص فيفوزون ، ويعادى أشخاصاً آخرين فيخسرون . ويجب أن نفرض على الفائزين مقاسمة مكاسبهم مع الخاسرين " .

أحد الأسباب الكامنة وراء هذا التشوش بشأن عوامل النجاح والإخفاق أن معظم الناس لا يستوعبون الفارق ما بين المصادفة والحظ . تشير كلمة المصادفة إلى ألعاب القامرة المختلفة والرهانات على سباق الخيل وغير ذلك . ففى ألعاب المصادفة من هذا النمط تكاد تكون النتيجة خارج سيطرتك تماماً . فليس لك سوى تأثير ضئيل فى تحديد النتيجة ، إن وجد هذا التأثير أساساً . إن نسبة المجازفة فى ألعاب المصادفة تكون مرتفعة للغاية ، ذلك أن فرص فوزك على المدى البعيد تكاد تكون صفراً .

وعلى الجانب الآخر فإن الحظ شيء مختلف تماماً عن المصادفة أو الفرصة . فما نسميه بالحظ ما هو إلا قانون الاحتمالات أثناء تحققه على أرض الواقع . فمتى رأيت أحد الأشخاص وقد أحرز نجاحاً كبيراً فإنك ترى نتيجة سلسلة من الأحداث الكثيرة التى وقعت فى الماضى ، حتى آلت إلى نتيجة محددة فى اللحظة الحاضرة . وذلك لأن الشخص المحظوظ قد أنجز أموراً عديدة بوسعها أن تزيد فى مجموعها الكلى من احتمالية تحقيقه أو تحقيقها للرغبة المنشودة .

وإذا فحصت تاريخ أى من النجاحات الكبرى ، وراجعت الأفعال الكثيرة التى سبقته فسترى نموذجاً محدداً يبزغ أمامك ، سترى كيف أنجز الشخص الناجح العديد من المهام الصغيرة ، ويستمر ذلك لأعوام فى بعض الأحيان ، مما يجعل النجاح النهائى أمراً ممكناً .

المبدأ الأساسى للنجاح

إليك القاعدة ثمة علاقة مباشرة ما بين عدد ما تحاوله من مهام مختلفة وبين احتمالية نجاحك النهائى .

إذا استيقظ أحد مندوبى المبيعات الجدد مبكراً كل صباح وخطط ليومه ، وعمل بجهد ثابت على مدار اليوم ، وتحدث إلى أكبر عدد ممكن من الزبائن المحتملين ، وتابع باستمرار ودأب تحسين مهاراته فى البيع عن طريق القراءة والشرائط التعليمية ، والحضور المنتظم للدورات التدريبية والمنتديات الخاصة بمجال المبيعات ، فسوف يحقق نجاحا أكبر بكثير من أى من مندوبى المبيعات الآخرين

الذى أخفق فى القيام بتلك المهام ، ولن تكون أرباحه المرتفعة عندئذٍ مسألة حظ بقدر ما هى مسألة تخطيط .

فإذا حصلت على تعليم جيد ، واخترت وظيفتك بعناية بما يتناسب مع مواهبك وقدراتك الطبيعية ، وعملت باستمرار على تحسين مهاراتك وزيادة قيمة إسهامك فى شركتك ، فإن نجاحك النهائى لن يكون مجرد ضربة حظ .

العب على المتوسط العددى

إن قانون المتوسط العددى هو عامل إضافى من عوامل الحظ ، ويعد امتداداً لقانون الاحتمالات . ويقول هذا القانون إنه بالرغم من عدم استطاعتك التنبؤ بتحديد أى من سلسلة الأحداث سوف تكلل بالنجاح ، فمن خلال قانون المتوسط العددى تعرف أنك بإنجازك أمراً لعدد محدد من المرات ، فسوف تبلغ مرامك فى إحداها .

إذا قرأت المزيد من الكتب ، فمن المحتمل جداً أن تقرأ شيئاً يساعدك فى عملك أو فى حياتك الشخصية . وإذا قمت بالمزيد من المكالمات التسويقية ، فمن المحتمل جداً أن تصادف العميل المرتقب الذى لديه حاجة فورية لما تبيعه . وإذا ما واصلت تجديد طرائقك الخاصة ، وتجريب مناهج جديدة لتحقيق أهدافك أو حل مشكلاتك الأساسية ، فغالباً ما ستحقق نجاحاً أعظم قدراً بما لا يُقاس من نجاح أحد ممن يفضلون اللعب فى الجانب الآمن والمضمون ، ولا يجربون أى شيء جديد أو مختلف .

ما الذى ترغب فيه رغبة حقيقية ؟

يرغب الجميع فى أن يصبحوا أكثر سعادة وأفضل صحة وأكثر ثراءً ، ويتمنون أن يكونوا أفضل مما هم عليه حالياً . فبصرف النظر عن قدر ما أنجزته فإنك دائماً ما ترغب فى المزيد ، وهو ليس أمراً مستقبحاً ؛ لأن رغبتك فى التحسن الذاتى المستمر تحافظ على نموك وتطورك باتجاه تحقيق إمكانياتك كاملة .

ولكننا اليوم وفى عالم من الفرص غير المحدودة تقريباً ، ليس هناك سوى حفنة قليلة من الأشخاص الذين بمقدورهم أن يعيشوا متوافقين مع طاقة حياتهم يوماً بعد

يوم على الوجه الأكمل . يشعر معظم الأشخاص بالانزعاج على اعتبار أن بمقدورهم أن يحسنوا من أدائهم فى الحياة حالياً إذا هم فقط عرفوا كيف يقومون بهذا .

أياً كان التعريف الذى تضعه للنجاح ، فلن يشير إلى أنه حدث عشوائى . فليس نتاج حُسن الحظ فى مقابل سوء الحظ . حتى إذا لم يتسنى لك من الوقت ما يكفى حتى تضع تعريفاً جلياً بالخطوات التى اتخذتها أو أخفقت فى اتخاذها ، بحيث تقودك من الوضع الذى كنت تشغله إلى الوضع الذى تشغله اليوم ، فإن سلسلة محددة من الخطوات قد قادتك إلى المكان الذى تشغله فى هذه اللحظة . والحقيقة هى أن تلك الأفعال والسلوكيات التى قمت بها لم يكن من الممكن أن تقودك إلى أى مكان آخر .

إن شخصك والوضع الذى تشغله هما من صنع يديك . إن خيارات وقراراتك التى اتخذتها على مر الشهور والأعوام قد شكلت ظروف حياتك الحالية تشكيلاً حتمياً . الجانب الأروع لهذه الحقيقة هو أن بمقدورك فى أى وقت أن تبدأ فى اتخاذ خيارات وقرارات من نوع مختلف ، تخص مستقبلك . يمكنك أن تتخذ خطوات مختلفة ، وكنتيجة محتومة سوف تصل إلى وضع مختلف عما أنت عليه اليوم .

عوامل الحظ

إن قانون الاحتمالات هو ما يتيح لك أن تصنع مستقبلك الخاص ، بنسبة عالية من الدقة وإمكانية التنبؤ به . فما عليك إلا أن تتعلم وتمارس السلوكيات المحددة التى تزيد من إمكانية نجاحك ، بصرف النظر عن تصورك الخاص لهذا النجاح ، وحتى تستطيع أن تحكم السيطرة الكاملة على مصيرك . وهكذا فإن بوسعك تحقيق أى شيء فى الحياة ترغب فيه رغبة حقيقية .

كل تلك الأفعال والسلوكيات والخطوات المختلفة التى تزيد من احتمالات النجاح الهائل أطلق عليها اسم عوامل الحظ . وعلى مدى السنوات قمت بدراسة آلاف الحالات لأشخاص ناجحين ، ووضعت يدى على عشرات من تلك العوامل . يمكن لأى من هذه العوامل أن يغير حياتك ، هذا إذا لم تكن تستعين بها حتى الآن ، بل يمكن لها أن تغير حياتك بين عشية وضُحاها .

فإن نتيجة الاستعانة بعوامل الحظ فى حياتك يصبح النجاح أمراً متوقعاً ويمكن التنبؤ به ، سوف تحصل على زيادة هائلة فى مقدار ما يسميه الآخرون بالحظ ، فى حياتك ، إذا ما واصلت القيام بما يقوم به الأشخاص المحظوظون .

الانطلاق من نقطة الصفر

التقيتُ بمهاجر روسى يُدعى " إيفان ستريجورسكى " كمشارك فى إحدى ندواتى وقد حكى لى قصته منذ وقت قريب . بعد انهيار الاتحاد السوفيتى كان حلمه أن يأتى إلى الولايات المتحدة . وبعد أعوام عديدة من المحاولة والإخفاق مراراً وتكراراً حصل أخيراً على تأشيرة السفر وتذكرة الطائرة . وصل إلى نيويورك وبحوزته كل ما يمتلكه فى صندوق خشبى مربوط بحبل . ولم يكن يستطيع أن ينطق كلمة واحدة باللغة الإنجليزية .

واكتشف طريقة للوصول إلى أحد أحياء نيويورك يسمى " روسيا الصغرى " ، حيث يعيش عدد كبير من المهاجرين الروس . وخلال عامه الأول فى الولايات المتحدة ، لم يجد أمامه إلا عملاً وحيداً يمكنه الحصول عليه ، وقد كان هذا العمل هو توصيل طلبات البيتزا من أحد مطاعم البيتزا الروسية إلى السكان الروس الذين لا يبتعدون عن المطعم لأكثر من بضع بنايات .

ولكن " إيفان " كان يتحلى بميزة يفتقدها الكثيرون ، فقد كان على قناعة تامة بأن أمريكا هى بلاد الفرص وبأنه مسئول كل المسئولية عن الانتفاع بتلك الفرص ، فلن يقوم شخص آخر بذلك نيابة عنه ، فكان عليه أن يخلق حظه الخاص .

كما أنه عرف أن مفتاح النجاح فى الولايات المتحدة هو التحدث باللغة الإنجليزية بطلاقة . وحتى يتمكن من إتقان هذه اللغة الجديدة بدأ يستمع إلى برامجى المسجلة على شرائط كاسيت حول الإنجاز والنجاح ، وحول المبيعات وإدارة الذات ، كما أنه استمع إلى بعض المتحدثين الآخرين والمؤلفين الناجحين . قرأ ما نكتبه من كتب ومقالات عن الفعالية الشخصية والعملية . لقد تعلم اللغة الإنجليزية وتعلم المبادئ الأساسية للنجاح . فى الوقت نفسه ، كانت هذه الأفكار كلها جديدة عليه تمامًا فامتصها عقله مثل الإسفنج ، فلم يكن قد سمع أياً منها خلال صباه فى الاتحاد السوفيتى .

مع نهاية عامه الأول بالولايات المتحدة كانت لغته الإنجليزية جيدة بما يؤهله للحصول على وظيفة فى مجال المبيعات فى إحدى شركات الطباعة . ومع نهاية عامه الثانى كان يقوم على خير وجه ببيع خدمات الطباعة لصالح آخرين ، لدرجة أنه قرر أن يبدأ شركته الخاصة كسمسار لخدمات الطباعة . فى عامه الثالث باع بما قيمته مليونا دولار من خدمات الطباعة وربح ما يربو عن ٤٠٠,٠٠٠ دولار كدخل شخصى . ولم يكن لنجاحه أية صلة من أى نوع بالحظ .

إنك تخلق حظك الخاص

هناك ملايين من الرجال والنساء فى الولايات المتحدة ، وفدوا من ظروف صعبة ، تواجدت بها كل أنواع المعوقات والعقبات التى يمكن تصورها ، لكنهم استأنفوا حياتهم من أجل خلق حياة رائعة لأنفسهم . وغالباً ما يعزو من حولهم مقدراتهم الحسنة إلى الحظ ، ولكن إذا تحدثت إلى هؤلاء الأشخاص وتتبعت حكاياتهم بداية من الموضع الذى انطلقوا منه وقادهم إلى ما هم عليه الآن ، فستتبين أن الحظ لم يلعب إلا دوراً هامشياً ضئيلاً فى رحلة نجاحهم ، ولن يلعب إلا هذا الدور الصغير معك أنت أيضاً .

يعمل قانون السبب والنتيجة فى كلا الاتجاهين . كما يقول بأنه إذا ما وقع أى أثر فى حياتك ، مثل النقص فى المال ، أو زيادة الوزن ، أو مشكلات فى علاقاتك ، أو شغلك لعمل أو مهنة غير مشبعة نفسياً لك ، أو أية معضلة أخرى ، فبإمكانك تتبع هذا الأثر عكسياً للوصول إلى الأمور التى قمت بها فأدت إليه ؛ وبإزالة هذه الأسباب يكون بوسعك التخلص من آثارها تخلصاً فورياً فى بعض الأحيان .

قم بممارسة مبادئ النجاح المجربة

فى أبسط أشكال التعبير ، إن الأشخاص الناجحين والسعداء والأصحاء والأثرياء هم أولئك الذين وضعوا أيديهم على المبادئ التى تحكم حياتنا ، وصاغوا حياتهم بحيث تنسجم مع هذه المبادئ . وعلى هذا فإنهم يعايشون قدراً أوفر من البهجة

والإشباع فى الحياة ، وهم ينجزون خلال أعوام قليلة أكثر بكثير مما يقوم به الشخص المتوسط فى عمر كامل .

ولعلك سمعت ما يقال عن لاعبى الورق ، حيث يضحك الفائزون ويلقون بالنكات فيما يصيح الخاسرون بالسباب ويطلبون من الفائزين التزام الصمت ، فى العالم من حولك ينشغل الفائزون بالكثير ، وينهمكون فى أى نشاط سعياً وراء تحقيق أهدافهم ، فيما لا يسهم الشخص المتوسط إلا بأقل القليل من العمل ويتمنى ضربة حظ . دائماً ما ينسب الفائزون نجاحهم إلى العمل الشاق والمثابرة ، بينما ينسب التافهون إخفاقاتهم إلى سوء الحظ .

لكل فعل عواقبه

إحدى الصيغ الأخرى لقانون السبب والنتيجة تتمثل فى قانون الفعل ورد الفعل . أول ما طُرح هذا القانون على يد السير " إسحاق نيوتن " ومفاده " لكل فعل رد فعل مساو له فى المقدار ومضاد له فى الاتجاه " . وبطريقة أخرى نقول : " **لكل فعل عواقبه** " .

ويعد هذا أمراً مهماً ، فعندما تستهل مشروعاً ما فإنه يكون بوسعك التوصل إلى قرار بشأن التصرف الذى تتخذه بعد إعمال الفكر ، وأن تحكم سيطرتك على ما تقوم به . ولكن ما إن تشرع فى تصرف بعينه فإنك غالباً ما تخرج العواقب عن سيطرتك . فبمجرد أن تقول شيئاً أو تفعل أمراً محدداً تنطلق العواقب بقوة دفع ذاتى ، ولهذا السبب فإن الأشخاص الناجحين أكثر وعياً بقيمة العواقب المحتملة لما يقولون وما يفعلون بما يفوق وعى الشخص العادى بهذه العواقب . وعلى الجانب الآخر يميل الفاشلون إلى الطيش ، بل إلى اللامبالاة بما يقولون وما يقومون به ، وعدم الاعتناء بما قد ينتج عن تلك الأقوال والسلوكيات .

إن سر التمتع بما يسميه الناس حظاً هو أن تنهمك فى المزيد من التصرفات والأفعال التى من المحتمل جداً أن تؤدى إلى العواقب التى ترغبها . وفى الحين نفسه ينبغى عليك أن تقرر عن وعى تجنب تلك التصرفات والأفعال التى لن تقودك إلى الأهداف المنشودة ، بل الأسوأ من ذلك أنها سوف تقودك إلى عواقب لا تنشدها على الإطلاق .

فإذا كنت تعمل فى مجال المبيعات فإن قيامك بالمهام اليومية من تنقيب وبحث عن العملاء ، وتقديم العروض البيعية ، ومتابعة العملاء الحاليين ، وتنمية مزاياك التسويقية وعلاقاتك الاحترافية ، فسوف يعمل هذا كله إلى أقصى حد على جنى نجاح المبيعات ، وتحقيق دخل أعلى ، والفخر الشخصى ، ودرجة أكبر من الإشباع والرضا عن مهنتك . فكلما زاد مقدار ما تنخرط فيه من هذه المهام ، زادت النتائج البهيجة التى سوف تتمتع بها . وبالتالى سوف يكون نجاحك تحت سيطرتك تماماً ، ولن تتبع مسألة الحظ على الإطلاق .

وإذا كنت تعمل فى مجال الإدارة فإن قيامك بالمهام اليومية من تخطيط واعٍ ، وتنسيق لأعمالك قبل الشروع فيها ، وانتقاء الأشخاص المناسبين للوظائف والمهام ، والتفويض الفعَّال ، والإشراف الذكى ، والتنفيذ الحيوى للمهام والواجبات الملقاة على عاتقك ، فسوف يعمل هذا كله على نجاحك فى عملك ، دون أن يكون للأمر صلة بالحظ .

قانون الزرع والحصاد

ثمة صيغة أخرى لقانون السبب والنتيجة ، مستمدة من كتب الحكمة القديمة مفادها : " من زرع حصد " . ويقول هذا القانون إنه حسب ما تقدمه وتغرسه تكون الثمار والنتائج ، كما أنه يقول مهما كان ما تحصده اليوم فما هو إلا ثمرة ما زرعته فيما سبق . فإن حياتك اليوم فى كل شأن من شئونها هى نتيجة سلوكياتك وقراراتك السابقة .

إن قوانين السبب والنتيجة ، والفعل ورد الفعل ، والزرع والحصاد هى حقائق أزلية ومبادئ عالمية قد وجدت منذ فجر التاريخ . ويشار إليها كقوانين ثابتة تحكم المصير الإنسانى . إن كل النجاح الدائم والسعادة وأكبر الإنجازات تنبع من تنظيمك لحياتك بما ينسجم مع تلك المبادئ الأزلية ، فحين تقوم بذلك ستنال الإشباع والرضا والمتعة بمستويات يندر أن يجربها الشخص العادى . ستكون مسئولا مسئولية تامة عن صنع مستقبلك . وبطبيعة الحال سيبدأ الآخرون فى الإشارة إليك كواحد من سعداء الحظ .

الأنشطة العملية
ما يمكنك القيام به الآن

١. ضع تعريفك الخاص لمفهوم السعادة . ما هى طبيعة النشاطات والأجواء التى تستمتع بها أكثر من أى شيء آخر ؟

٢. توجه إلى أحد الأشخاص المتفوقين فى مجالك واسأله النصيحة التى تعينك على أن تصبح أكثر نجاحاً .

٣. حدد أكثر الأحداث حظاً التى مرت بحياتك ، وتتبع مسار ما قمت به من أفعال متنوعة ساهمت فى وقوع تلك الأحداث .

٤. ضع يدك على علاقات السبب والنتيجة التى تربط ما بين أحد الأمور التى ترغب فيها وبين أفضل الطرق للحصول عليها ، ما هى تلك العلاقات ؟

٥. قم على الفور بمسلك محدد بإمكانه أن يزيد من احتمال تحقيقك لواحد من أهدافك ، ولتقم به الآن !

٢

المبدأ الأول ـ قدراتك لا حدود لها

" إذا مضى المرء قدماً باتجاه أحلامه وأخلص العمل فى سعيه
لأن يعيش الحياة التى يتخيلها فسوف يلاقى نجاحاً
غير متوقع فى الأوقات العادية " .

ـ هنرى ديفيد ثورو

يمتلك عقلك ما تحتاجه من قدرة على إنجاز أى شيء ترغب فيه رغبة حقيقية فى حياتك . إن أساس كل ما يحدث لك فى حياتك هو مدى قدرتك على تسخير طاقاتك الهائلة والمبدعة والبناءة . فمادمت تحرر قواك الذهنية فستنجز فى بضعة شهور أكثر مما ينجزه أشخاص كثيرون فى عدة سنوات .

التفكير نشاط إبداعى

ربما تكون أهم حالات قانون السبب والنتيجة هى : الأفكار أسباب والظروف نتائج .

إن عقلك هو أكثر القوى ذات السلطان فى عالمك ، وتعد طرقك المعتادة فى التفكير هى أصل ما أنت عليه الآن . إلى جانب الموضع الذى تشغله تتسم أفكارك بالقدرة على الإبداع وهى ما تبدع واقعك من الألف إلى الياء . وكما قال " إيمرسون " " يصبح الإنسان على شاكلة ما يفكر به معظم الوقت " . ، وعلى هذا فإذا غيرت تفكيرك فقد غيرت حياتك ، إذ تصبح شخصاً مختلفاً فعلاً وتحقق نتائج مختلفة .

إن عظام المفكرين فى كل زمن ، بداية من الأنبياء ورجال الدين الأوائل ، إلى الفلاسفة وأصحاب المذاهب الباحثة فى الغيبيات ، قد أكدوا جميعاً قدرة العقل الإنسانى على تشكيل المصير الفردى لكل شخص .

يجب أن تكون مثل مغناطيس يجذب نحوه حُسن الحظ

يوضح قانون التجاذب ما قد يكون أهم عوامل الحظ على الإطلاق . ولقد كتب هذا القانون لأول مرة قبل الميلاد بما يقرب من ٣٠٠٠ عام ، ويقول إنك مغناطيس جيد ، ومن المحتوم أن تجذب إلى حياتك من الناس والظروف والأفكار والموارد كل ما ينسجم وحسب مع الأفكار الغالبة عليك .

ويندرج قانون التجاذب داخل نطاق قانون السبب والنتيجة ، وهو يكاد يفسر كل ظرف من ظروف حياتك . فيبدو كأن الأشخاص الذين ينشغل فكرهم على الدوام بما ينشدونه يجذبون إلى حياتهم المزيد والمزيد من كل ما ينشدونه . فى حين يبدو وكأن الأشخاص الذين يتحدثون على الدوام عما لا ينشدون من أمور تثير فيهم الخشية والقلق ، أو هؤلاء المفعمون بالغضب والنقمة ، يجذبون بالتالى إلى حياتهم على الدوام تلك التجارب البغيضة والسلبية نفسها .

ويتسم قانون التجاذب بحد ذاته بالحياد ، شأنه شأن كل تلك القوانين والمبادئ الأخرى ، فهو قانون موضوعى غير ذاتى . فالقوانين الطبيعية لا تعرف المحاباة ، ولا تولى بعض الأشخاص عناية خاصة ، فهى تؤدى وظائفها أداء آلياً وغير خاضع للمشاعر أو الانفعالات . تؤثر القوانين الطبيعية عليك وحسب ، سواء كان هذا التأثير إيجابياً أو سلبياً ، وفقاً لاستخدامك لها استخداماً بناءً أو هداماً .

لعل أهم الدروس الذى سوف تتعلمها على الإطلاق هو : حتى تصبح ناجحاً وسعيداً فإنه ينبغى عليك ألا تفكر أو تتحدث إلا بشأن ما تنشده من أمور ، وفى الحين نفسه عليك أن تدرب نفسك ألا تفكر أو تتحدث على الإطلاق بشأن مالا تنشده من أمور . قد يبدو هذا بسيطاً وواضحاً لكنه غالباً ما يكون أصعب التدريبات فيما يتعلق بضبط الذات والتحكم بها .

لن تحقق إلا ما تؤمن به

يعتبر قانون الإيمان عاملاً آخر من عوامل الحظ ، والذى يمكنك استخدامه لصالحك ، ويقرر هذا القانون أنه أياً كان الأمر الذى تؤمن به عن يقين فسوف يتحول إلى حقيقة واقعة .

كتب " ويليام جيمس " من جامعة هارفارد : " إن الإيمان هو ما يصنع الواقع الحقيقى " وفى كتب الحكمة القديمة نقرأ : " وفقاً لإيمانك سيكون مصيرك " ونقرأ كذلك : " إن المرء يكون حسب ما يعتقد (أو كما يؤمن) فى سريرته " . وعبر التاريخ أدرك البشر أن معتقداتنا وقناعاتنا تلعب دوراً له شأنه فى الطريقة التى نرى بها العالم ، وفى الطريقة التى نفكر ونتصرف بها .

إذا ما آمنت إيماناً مطلقاً بأن مصيرك هو أن تحرز نجاحاً باهراً فى الحياة ، فسوف تفكر وتتصرف تبعاً لهذا الإيمان ، ولسوف تعمل على أن يتحول هذا إلى واقع حقيقى . وإذا ما آمنت بإخلاص بأنك شخص محظوظ ، وأن الأحداث الطيبة لا تكف عن الوقوع فى طريقك ، فسيتحول إيمانك هذا إلى الحقيقة الفعلية لحياتك .

أنت ترى ما تؤمن به بالفعل

حدث ذات مرة أنه تم إرسال مندوبين لبيع الأحذية من شركتين مختلفتين ، إلى أحد البلدان الإفريقية ، بغرض استكشاف سوق للأحذية . كره مندوب بيع الأحذية الأول المهمة وتمنى لو لم يكن مضطراً للذهاب ، فى حين أحب مندوب بيع الأحذية الثانى المهمة ورأى فيها فرصة ذهبية للترقى فى شركته .

وعندما التقيا فى البلد الإفريقى تدارسا السوق المحلى للأحذية . ثم أرسل كل منهما رسالة تلغرافية إلى مديره حيث كتب مندوب المبيعات الأول الذى لم يكن يرغب فى الذهاب إلى هناك : " لقد ضاعت الرحلة سدى ، فما من سوق فى هذا البلد ، لا أحد من الناس يرتدى الأحذية " .

أما مندوب المبيعات الثانى والذى رأى فى الرحلة فرصة حقيقية ، وآمن بأنه من الممكن أن يحقق شيئاً من ورائها ، قال فى رسالته : " رحلة رائعة ، فرص السوق بلا حدود ؛ لأنه ما من أحد يرتدى الأحذية " .

إنك تصنع واقعك الخاص

تقول إحدى القصائد القصيرة : " ألقى سجينان نظرهما خارج قضبان السجن . أحدهما رأى الوحل ، والآخر رأى النجوم فى السماء " .

وقد كتب شكسبير : " إن ما يُظهر الأمور على هذا النحو أو ذاك ، هو الفكر لا أكثر " .

ما تقتنع به يصير فعلياً واقعك . ويعد قانون العقل تجلياً آخر لقانون الإيمان ، ويقول : " تنحو الأفكار إلى تجسيد ذاتها ، وتزدهر تبعاً لطبيعة ما بُذر فى تربة العقل ". فى نهاية المطاف تظهر نتائج طرقك المعتادة فى التفكير فى العالم المحيط بك . كل ما عليك القيام به هو أن تمعن النظر فيما حولك حتى تلحظ صدق هذه المبادئ الأزلية .

من ثمارها ...

قيل فى كتب الحكمة القديمة " من ثمارها تُعرف الأشجار " ، فيمكنك أن تحرز ما يفكر بشأنه أحدهم أغلب الوقت بالنظر إلى ثمار سنوات حياته . فالشخص سليم البدن وسعيد النفس الذى يعيش عيشة رغدة ، وله علاقات صداقة وعائلة مترابطة هو بلا شك شخص يفكر بشأن حياته تفكيراً إيجابياً أغلب الوقت . إنه على يقين مطلق أن النجاح والسعادة جزء من النظام الطبيعى للأمور التى تعمل لصالحه .

منذ بضعة أعوام أعدت جامعة " هارفارد " ، دراسة تشتمل على ثلاثة توقعات خاصة بأعوام الدراسة . وقد ظهرت هذه التوقعات حقيقية فى كل عام من الأعوام التالية . توقعت جامعة " هارفارد " أولاً : أنه فى العام التالى سيكون هناك المزيد من التغيرات على نحو لم يسبق له مثيل . ثانياً : إنه فى العام التالى سيكون هناك المزيد من المنافسة على نحو لم يسبق له مثيل . ثالثاً : إنه فى العام التالى سيكون هناك المزيد من الفرص على نحو لم يسبق له مثيل . النتيجة الرابعة والتى وردت فى إحدى الحواشى قالت إن أولئك الأشخاص الذين لن يواكبوا الإيقاع اللاهث للتغير ، ولن يستجيبوا للتنافس الذى يزداد ، ولن يحسنوا استغلال ما يتاح من فرص جديدة ، سيفقدون وظائفهم فى غضون عامين .

ما يحمله الغد من فرص

الحقيقة فيما يخص الفرص أن هناك المزيد منها اليوم أكثر مما سبق ، لكنها فرص مختلفة عن فرص الماضى . هناك المزيد من الفرص أمام المزيد من الأشخاص لتحقيق المزيد من أهدافهم الخاصة بالصحة والسعادة والاستقلال المالى حالياً بقدر أكبر مما وُجد فى تاريخ الإنسانية بكامله . ولكن حتى تحسن الاستفادة منها يتعين عليك أن تكون مواكباً ومتكيفاً مع الحقائق الجديدة لوضعك ، أياً كانت تلك الحقائق .

إن أحد أهم عوامل الحظ على الإطلاق ـ رغم أن حفنة قليلة من الناس يدركونه أو يقدرونه حق قدره ـ هو أن يكون الشخص مولوداً ومعاصراً لعالمنا هذا كما يوجد فى هذه اللحظة عينها . لقد تم القضاء على معظم الأمراض الكبرى ، وليس هناك حروب عظمى أو ثورات ، ومعدلات التضخم تحت السيطرة ، كما أن البطالة فى انخفاض ، وما من حدود فى الواقع أمام إمكانيات الأشخاص الإيجابيين والمبدعين .

إننا ندخل عصراً ذهبياً جديداً ، قد كان حلماً على مدار التاريخ . لذا يجب أن تستفيد الاستفادة القصوى من كل عجائب العالم الحديث ، لكى تخطط وتصنع مستقبلك الخاص .

وبداهةً سوف تظل هناك مشكلات اقتصادية وسياسية واجتماعية . إن مشكلات الإرهاب الدولى تبث مشاعر عدم اليقين وفقدان الأمان . لكن تلك النجاحات والإخفاقات أمر لا مناص منه . هناك تحديات أمامنا سننهض بها ونوفق فى حلها فى المحصلة الأخيرة . بالنسبة لك فالنبأ السار هو أن الإمكانيات أمامك بلا حدود .

ما من حدود

إن أضخم الحدود أمامك ليست خارجية ، بل هى داخلية ، فى نطاق تفكيرك الخاص . إنها متضمنة فى قناعاتك الشخصية التى تضع الحدود لنفسها بنفسها ، وهى تلك القناعات التى تقف كحواجز أمام إمكانياتك الخاصة . وهى تلك القناعات التى تجعلك ترضى بأقل القليل ، وتطمئن إلى ما هو أقل من قدراتك الحقيقية بما لا يقاس .

فالكثيرون يعتقدون أنهم لا يتحلون بالقدر الكافى من الذكاء ، أو الإبداع ، أو الموهبة ، بحيث يمكن لهم الوصول لما ينشدون . لكن الحقيقة أن معظم تلك القناعات لا أساس لها من الصحة ، وما هى إلا مجرد أباطيل . ولا يحول دونك وما يمكنك إنجازه حقاً إلا حفنة قليلة جداً من العقبات ، باستثناء تلك العقبات الراسخة فى عقلك وعلى حد قول " هنرى فورد " : سواء آمنت أنك تستطيع تحقيق أحد الأمور ، أو لا تستطيع تحقيقه ، فستكون مصيباً فى كلتا الحالتين " .

وإليك مسألة مهمة : فليس بوسعك أن ترغب رغبة شديدة فى أمر ما دون امتلاك المقدرة على تحقيقه جنباً إلى جنب رغبتك فى الوقت نفسه ، وغالباً ما يقدم حضور الرغبة فى حد ذاتها برهاناً على استطاعتك وحيازتك لكل ما يتطلبه إشباع تلك الرغبة وتتمثل مهمتك ببساطة فى اكتشاف كيفية القيام بهذا . وتتمثل مهمتك فى وضع يدك على جميع الأمور التى بوسعك القيام بها من أجل زيادة احتمالات وتحسين فرص تحقيقك لهدفك ، وأن تضطلع بها فى جدول زمنى ، ووفقاً لرغبتك .

توقع الأفضل

ينطوى قانون التوقعات على عامل آخر من عوامل الحظ ، ويفسره . ويقول هذا القانون إنه بصرف النظر عما تتوقع ، واثقاً فى توقعك هذا ، فلسوف تكون نبوءتك الخاصة التى تحقق ذاتها بذاتها .

ولعل أقوى المحفزات المعروفة هو تبنى اتجاه قائم على التوقعات . فإن الناس يتحفزون على الفعل أقصى التحفز عندما يكونون على قناعة تامة بأن أفعالهم سوف تكلل بالنجاح والنتائج الإيجابية ، إنهم يقومون بتلك التصرفات والأمور لأنهم يتوقعون مخلصين وقوع الأمور الطيبة كنتائج لما يقومون به .

إن إحدى الطرق لصنع مجال القوة الذهنية الخاص بك والمبنى على التوقعات الإيجابية هى أن تبدأ يومك كل صباح بقولك : " أعتقد أن شيئاً ما رائعاً سوف يحدث لى اليوم ! " كرر هذه العبارة مرات عدة إلى أن يمتلئ عقلك كله بالتوقع الواثق . " أعتقد أن شيئاً ما رائعاً سوف يحدث لى اليوم " .

فى نهاية اليوم قم باسترجاع مختصر وأمعن التفكير فيما مر بك من أحداث خلال الساعات القليلة الماضية . ولسوف يتملكك العجب عند ملاحظة العدد الهائل من الأمور الرائعة ، الكبرى والصغرى ، والتى حدثت لك فعلاً عندما يكون عقلك زاخراً بهذه الطاقة من التوقعات الواثقة .

يتميز الأشخاص الناجحون بهذا الاتجاه القائم على التوقع الإيجابى ، فهم يتوقعون أن ينجحوا بقدر أكبر من توقعهم للإخفاق ، ويتوقعون أن يفوزوا بقدر أكبر من توقعهم للخُسران ، ويتوقعون أن يجنوا شيئاً ما من كل تجربة تمر بهم ، يبحثون عن الأمر الطيب فى كل موقف . إنهم يرون النصف الممتلئ من الكوب فضلاً عن نصف الفارغ ، حتى إذا لم تسر أمورهم على ما يُرام فإنهم يتأملون كبوتهم المؤقتة أو تقلباتهم هذه من أجل اكتشاف الدروس التى يتعلمونها والمزايا المكتسبة من خبرتهم تلك .

سر نجاح أكثر ٥٠٠ شخص ثراءً

توصل " نابليون هيل " فى دراسته حول أكثر ٥٠٠ رجل فى أمريكا ثـراءً ، إلى أن السمة التى يتقاسمونها جميعاً هو هذا الاتجاه القائم على التوقع الإيجابى . ولقد أصبح من عاداتهم التعامل مع كل عائق أو كبوة بحيث يجدون فيها ميزة مساوية للمنافع ، بل وأفضل منها . ودائماً ما كانوا يعثرون على ما يبحثون عنه ، ويتوجب عليك بدورك أن تحذو حذوهم .

حينما تشرع فى العمل بمجال جديد أو تدير مشروعاً تجارياً جديداً ، عليك أن تتوقع النجاح توقعاً مؤكداً ، وأن تتوقع عن يقين أن الناس سوف يبتاعون منتجاتك أو ينتفعون بما تقدمه من خدمات ، وأن تتوقع أن المصرف الذى تتعامل معه أو غيره سيمدك بما يلزمك من تمويلات مالية . عليك أن تصدق فى التسليم بأنه سينجذب إليك أفضل الأشخاص ليعاونوك على تحقيق مشروع أحلامك . هذا الاتجاه من التوقعات الإيجابية يمضى أمامك مثل شعاع من نور طيلة يومك ، ويؤثر على كل شخص تتعامل معه .

حين تواجه أحد المعوقات أو الصعوبات من أى نوع كانت ، انظر إليها كدرس له قيمته ، وحاول أن تتعلم منها أقصى ما يسعك تعلمه ، وارفض أن تضع فى اعتبارك أدنى احتمال للفشل . احتفظ بانفتاح العقل والمرونة وكن مستعداً لتجريب أمور جديدة والتخلى عن الطرق القديمة التى لم تجد نفعاً وليستقر عزمك مقدماً أنك لن تيأس من المحاولة . وإذا ما فكرت بهذه الطريقة طوال يومك بكامله ، فما الذى تعتقد أن يحدث لك فى نهاية المطاف ؟

إن ما يشكل توقعاتك هو ما تؤمن به بشأن نفسك وبشأن عالمك ، وإن توقعاتك بدورها تصوغ اتجاهك فى الحياة ، الذى يصوغ سلوكك والطريقة التى تتعامل بها مع الأشخاص الآخرين . والطريقة التى تسلكها نحو الآخرين وتتصل بهم على أساسها تصوغ الطريقة التى يسلكونها نحوك وتعاملهم معك .

كلما أصبحت إيجابياً وواثقاً زاد إيمانك بأنه مكتوب عليك بلوغ قمة النجاح . وسوف تولّد مجالاً من القوى أكثر فعالية والتأثير فيمن حولك . وسوف تجذب إلى حياتك المزيد من الأشخاص والفرص من أجل معاونتك على بلوغ أهدافك بمعدل أسرع . سوف تصنع مستقبلك الخاص وسوف يسميك الناس باستمرار المحظوظ .

استعن بكل قواك العقلية

إن بوسع عقلك اللاواعى أن يكون عاملاً آخر من عوامل الحظ ، إذا ما أحسنت استخدامه ، ويقول تمرين اللاوعى إنه ما من فكرة أو هدف يقبله عقلك الواعى إلا ويقبله بالتالى عقلك اللاواعى باعتباره أمراً واجباً أو توجيهاً ضمنياً.

ويعد عقلك اللاواعى محطة إرسال طاقة الجذب ، فما إن تتم برمجته بالأهداف فسوف يبدأ فى أن يجذب إلى حياتك ما تحتاجه من أشخاص وموارد من أجل بلوغ تلك الأهداف . وسوف يصب عقلك اللاواعى كلاً من أقوالك وأفعالك داخل نموذج متلائم مع مفهومك الذاتى وأفكارك الغالبة عليك وما تعتقده بشأن نفسك . كما سيحدد عقلك اللاواعى لغة جسدك من إيماءات وحركات وطرق تفاعلك مع الآخرين . فإن ما أعطيته لعقلك اللاواعى من أوامر واجبة عن طريق عاداتك فى التفكير ستؤثر على نبرة صوتك ، ومعدلات طاقتك ، وحماستك ، واتجاهك الحياتى .

إن عقلك اللاواعى مفعم بالطاقة بما يتجاوز كل الحدود ، إنه يعمل على مدار ٢٤ ساعة يومياً ، وما إن تستعين به لبلوغ أهدافك حتى تبدأ فى المضى قدماً بسرعة لا يمكنك تخيلها الآن.

قم بتنشيط اللحاء الشبكى لديك

هناك عضو صغير فى عقلك له شكل إصبع يسمى باللحاء الشبكى وهو مثل لوحة تحويل الخطوط الهاتفية التى ترسل وتستقبل المكالمات من وإلى الخارج حيث يقوم اللحاء الشبكى باستقبال المعلومات وتمريرها إلى العقل الواعى ، وإلى العقل اللاواعى كذلك . يعمل هذا اللحاء الشبكى ، أو جهاز التفعيل الشبكى ، بناء على الأوامر التى توجهها إليه بشأن ما ترغب فيه وما هو الأهم بالنسبة لك .

وعلى سبيل المثال فإذا قررت أنك ترغب فى سيارة رياضية حمراء فلسوف تبدأ فى رؤية السيارات الرياضية الحمراء أينما حولت بصرك ؛ لأن الرغبة أو الهدف يقومان بتنشيط لحائك الشبكى ويجعلان عقلك بالغ الحساسية تجاه السيارات الرياضية الحمراء ، وستصبح منتبهاً لها حيثما حللت ، وسوف تقع عليها عيناك وهى تدور لدى المنعطفات أو تقف فى التقاطعات . كما ستلحظ الصور والإعلانات

الخاصة بالسيارات الرياضية الحمراء ، ولسوف تجذب نحوك الأشخاص والأفكار التى ستعاونك فى نهاية المطاف على امتلاك سيارة رياضية حمراء . ألم يحدث لك من قبل أن رغبت فى شيء ما رغبة حقيقية ثم حصلت عليه فى النهاية ، وغالباً بأكثر الطرق إثارة للعجب ؟

فإذا ما اتخذت قراراً بأن تكون مستقلاً مالياً ، فسينشأ لديك فى الحال وعى متعال نحو كل المعلومات والأشخاص والفرص التى يمكنها أن تعينك مالياً بطريقة أو بأخرى . سوف تبدأ فى أن تجذب نحو حياتك الأشخاص أصحاب الأفكار والنصائح المفيدة لك . وسوف تعثر على كتب ومقالات تجيب على أسئلتك الأساسية ، وسوف تجد نفسك تسلك المسلك الذى يساعدك على تحقيق الاستقلال المالى الذى تنشده .

برمج عقلك على النجاح

إنك تؤثر على المحيط الخارجى بما يتفق والطريقة التى برمجت بها ذاتك داخلياً . ويمكن لهذه البرمجة أن تكون بنت المصادفة والعشوائية ، أو أن تكون بنت الفكر والقصد وذات غاية محددة ، فحين تقوم بالتأثير الإيحائى فى حياتك فستنشط عاملاً آخر من عوامل الحظ ، وبمقدورك السيطرة على برمجتك عن طريق العبارات المحفزة التى تكررها مرة بعد أخرى .

تقوم طاقة العبارات المحفزة المكررة فى الحقيقة بتغيير أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك ، فكما ينتهى بك الأمر إلى أن تصبح ما تفكر بشأنه معظم الوقت ، فإنك تصبح أيضاً ما تحدث به نفسك وما تؤمن به . وأياً كانت تلك الأهداف التى ترددها مرة بعد أخرى بصيغة الحاضر والإثبات وبضمير المتكلم ، فسينتهى العقل اللاواعى إلى قبولها كأوامر واجبة النفاذ .

وعلى سبيل المثال عندما تردد عبارة محفزة مثل : " إننى أجنى خمسين ألف دولار سنوياً ! أجنى خمسين ألف دولار سنوياً ! أجنى خمسين ألف دولار سنوياً ! " مرة بعد أخرى ، فإنك تبرمج هذا الأمر الواجب فى عقلك اللاواعى على مدى أعمق فأعمق ، وينتهى المطاف بأن يقبل عقلك اللاواعى هذا الهدف

ويشرع فى الاضطلاع به على مسئوليته الخاصة ، ولن تلبث الأمور أن تشرع فى الوقوع داخلك أو حولك بحيث تساعد على تحويل هذا الهدف إلى حقيقة واقعة .

وسوف تجد أن الأشخاص الذين يوصفون بأنهم محظوظون يتحدثون على الدوام فى ثقة راسخة حول ما ينشدون من أمور ، وحول الأشياء المحددة التى يمكنهم القيام بها لينالوا مقاصدهم . إنهم يدركون أن المرء مثلما يتحول إلى ما يفكر بشأنه فإنه يحصل على ما يتحدث بشأنه كذلك . وعلى هذا فإنهم يتأكدون من أن ما يتحدثون بشأنه هو ما يرغبونه حقاً ، وليس ما لا يرغبونه .

تعكس حياتك الخارجية ما يجرى فى حياتك الداخلية

يوضح قانون التناظر أقوى عوامل الحظ . ويكمن هذا المبدأ الأزلى وراء كل ما يحدث لك تقريباً ، كما يفسره أيضاً . ويقول هذا القانون إن عالمك الخارجى يميل لأن يكون مرآة لعالمك الداخلى . ما يجرى خارجك ما هو إلا إنعكاس أو تجل لما يجرى بداخلك ، ولا يمكن أن يكون سوى هذا .

حين تقف أمام إحدى المرايا وترى صورتك المنعكسة ، تدرك أن هذه الصورة محددة بما تقدمه أنت للمرآة . وعندما تنظر فى كل جانب من جوانب حياتك ، فسترى اتجاهاتك وقناعاتك وهى تنعكس عليك . إنك لا ترى العالم على ما هو عليه ، ولكنك تراه على ما أنت عليه ، إن الشخص الذى بداخلك هو ما يحدد أساساً ما يحدث لك بالخارج .

إن الجانب الأكبر من تحديد نوعية علاقاتك بالآخرين يعتمد على شخصيتك وطبيعتك الخاصة . كما أن الجانب الأكبر من اتجاهك والطريقة التى يستجيب بها الآخرون لك يتحدد بناء على قناعاتك وتوقعاتك وموقفك من ذاتك . المستوى الداخلى لرغبتك وعزمك يصنعان عالمك الخارجى من النجاح والإنجاز المالى ، فلا يكون الناس فقراء فى الخارج إلا إذا كانوا أساساً فقراء فى الداخل .

تتحدد كل من مستويات صحتك ولياقتك فى الخارج بدرجة كبيرة بناء على طريقة تفكيرك بشأن صحتك ولياقتك فى الداخل . فالأشخاص الذين يميلون إلى التفكير فى الطعام طيلة الوقت ينتهى بهم الأمر بدناء وغير لائقين بدنياً . والأشخاص الذين يفكرون فى الصحة واللياقة طيلة الوقت ينتهى بهم الأمر بكونهم

يتمتعون بالرشاقة ولائقين بدنياً ومفعمين بالطاقة ، فكل من الصحة واللياقة يبدآن دائماً من تفكيرك .

قانون المعادل العقلى

إن المبدأ الذى يوجز تلك القوانين العقلية كافة ، وربما يكون أهم عوامل الحظ على الإطلاق هو قانون المعادل العقلى ، يقول هذا القانون إن ما تعايشه فى حياتك هو المعادل العقلى لما تصنعه فى عقلك .

وبناء على هذا فإن هدفك الأساسى هو أن تصنع بداخلك المعادل العقلى لما تتمنى أن تستمتع به خارجك . ولكى تستمتع بقدر أكبر وتنجز بقدر أكبر يتوجب عليك أن تنمى فى داخلك الوعى بالنجاح والصحة والسعادة والرخاء والإنجاز الشخصى بما يتلاءم مع ما تنشده حقاً . عليك أن تصنع واقعك المنشود فى عقلك قبل أن تعايشه فى واقعك كما أن بين يديك السيطرة التامة على عقلك .

يمكنك أن تبدأ فى صنع معادلك العقلى فى أى وقت ، فما يحدد حياتك ومصيرك ليست هى أفكارك الماضية أو أفكارك المستقبلية ، بل هى الأفكار التى تفكر فيها فى هذه اللحظة الحاضرة . إنك لست مُحاصراً بأخطاء الماضى أو غموض المستقبل . فليس هناك حدود لإمكاناتك ؛ لأن لديك حرية اختيار أفكارك فى هذه اللحظة ، وما تفكر فيه هذه اللحظة يحدد الاتجاه المستقبلى لحياتك .

أمسك بدفة حياتك

إذا كنت تقود سيارتك وأدرت عجلة القيادة بحدة نحو هذا الاتجاه أو ذاك فإن هذا الاتجاه هو ما ستمضى فيه فى هذه اللحظة . وإذا واصلت دفع السيارة فى هذا الاتجاه الجديد فسيتحدد من خلال ذلك المقصد الذى ستنتهى إليه . لا يتحدد مستقبلك بناء على طريقة قيادتك بالأمس أو الغد . لكنه يتحدد بناء على ما تفكر به وتقوم به فى اللحظة الحالية .

ليس بوسعك التحكم فى العالم بأكمله . وليس بوسعك التحكم فى جميع التفاصيل اللانهائية والمتشابكة للحياة الحديثة ، ولا التحكم فى كل السنوات التى

مضت أو التى ستأتى ، لكن بوسعك التحكم فى هذه اللحظة الحاضرة . ولحسن الحظ فإن هذا هو كل ما تحتاج للقيام به لكى تصنع مستقبلك الخاص ، وبلوغ كل النجاح المحتمل بالنسبة لك .

تحكم فى المؤثرات التى تؤثر عليك

إن عقلك فى حال من التغير الدائم ، واعتماداً على مجريات العالم المحيط بك ، وما تسمح له بالنفاذ إلى عقلك خلال اليوم من معلومات ومؤثرات لها عظيم الأثر على تطور تفكيرك واتجاهه ، وتلك التغيرات فى تفكيرك قد تكون واعية ومقصودة وإيجابية ، وقد تكون عشوائية وفوضوية وسلبية .

تؤثر قوة الإيحاء على الطريقة التى بها تفكر وتشعر وتتصرف من خلالها . إنها تؤثر على شخصك الآن والشخص الذى ستتحول إليه ، وتهاجم هذه المؤثرات عقلك كل يوم خالقة مجالاً حيوياً من الجذب ، والذى يشد إليك إما الأشياء التى ترغبها أو الأشياء التى لا ترغبها .

وبما أنك تميل لأن تكون حساساً تجاه بيئتك المحيطة ، فيتوجب عليك أن تحكم سيطرتك على المؤثرات التى تسمح لها بالوصول إلى عقلك اللاواعى ، تماماً كما تحرص على تناول العناصر الغذائية الصحية والمفيدة فقط إذا أردت أن تحقق لياقة بدنية وصحية فائقتين . عليك أيضاً ألا تستوعب سوى المؤثرات الذهنية المغذية والصحية إذا أردت أن تحقق اللياقة العقلية الفائقة ، كذلك يتوجب عليك أن تقرأ الكتابات الملهمة ، وتستمع إلى البرامج الإيجابية ، وتشاهد برامج الفيديو التى تعلم رفع المعنويات ، وأن ترتبط بالأشخاص الإيجابيين . عليك أن تحرس سلامة عقلك واستقامته باعتبارهما شيئاً لا يقدر بثمن .

اضطلع بمسئولية حياتك

أحد العوامل الأخرى الذى يكفل لك زيادة عدد ما تلاقيه فى حياتك من ضربات الحظ هو تقبل المسئولية التامة عن نفسك ، وعن كل ما يحدث لك . إن ميزة الأشخاص الناجحين هو رفضهم لاختلاق الأعذار ، وإلقاء اللوم على

الآخرين ، أو الشكوى من وضعياتهم ، وبدلاً من ذلك فإنهم يقولون مرة بعد أخرى : " إننى أتحمل المسئولية ! " .

وفى المحصلة النهائية ، بما أنك تصبح أنت ما يدور بخلدك ، ولا شيء سوى ما تفكر به من أفكار ، فأنت مسئول مسئولية تامة عن كل جانب من جوانب حياتك . إنك على هذا النحو الذى أنت عليه ، وفى هذا الموضع الذى تشغله ، لا لشيء إلا لأنك قررت أن تكون فيه . وإذا ما كان هناك أى جانب من جوانب حياتك لا ترضى عنه فإنها مسئوليتك أنت لتغييره .

يعد تحمل المسئولية مبدأً عظيماً للتحرر ، فهو يضعك فى موضع الاضطلاع التام بشئون حياتك وبكل ما يجرى فيها . وبما أن تفكيرك يتحكم بمصيرك ، فمن خلال إمساك زمام أفكارك ستحكم سيطرتك على ما تبقى من شئون حياتك .

ومن خلال اتخاذ قرار بعدم التفكير إلا فيما ترغب فيه وحسب ، فستصبح من أوفر الناس حظاً ، وسوف تنشط لحاءك الشبكى (وهو جزء من عقلك ينبهك إلى أهم الأمور بالنسبة لك) وتجعله يعمل لصالحك ، وسوف تبرمج عقلك اللاواعى ، وسيصبح بإمكانك التوقف عن القيام بالأمور التى تعوقك . فإن بوسعك أن تقرر رفض أية أفكار تضع الحدود حول إيمانك بقدراتك .

إذا ما اشتريت سيارة ذات نوع جديد ، ومصممة هندسياً بشكل بديع ، من إحدى وكالات البيع ، ثم انطلقت بها على الطريق وكنت على خير حال ، فهل تعزو هذا إلى الحظ ؟ بالطبع لا ! والحقيقة أنه سواء كان ذلك الشيء جهاز صوت معقد التركيب ، أو ساعة مصنوعة يدوياً ببراعة ، أو سيارة بديعة ، فإنك تعلم أن كلاً منها قد صنع وفقاً لقوانين معينة سواء كانت قوانين ميكانيكية أو فيزيائية أو إلكترونية . وحقيقة أن هذه الآلات والأجهزة تدور ببراعة لا تمت إلى الحظ بصلة .

والأمر نفسه بالنسبة لك، فحين تبدأ فى تطبيق عوامل الحظ تلك على حياتك ، فستشرع فى إنجاز أمور هائلة . سوف تندفع سابقاً من حولك من الناس ، وتتمتع بتوفيق لأعلى درجة ، وإنجاز لم تكن تتخيله . ستصنع مستقبلاً رائعاً خاصاً بك ، وسيكون هذا ثمرة التخطيط ، لا ثمرة الحظ .

الأنشطة العملية
ما يمكنك القيام به الآن

١. قرر فى يومك هذا أنك لن تفكر أو تتحدث إلا عن تلك الأمور التى ترغب فيها رغبة حقيقية فى حياتك ، فما هى تلك الأمور ؟

٢. واجه القناعات الداخلية التى تفرض عليك حدوداً وقيوداً . ضع يدك على الأفكار السلبية التى تعوقك عن التقدم إلى الأمام ، وتعامل معها كبعض الأباطيل .

٣. فى كل موقف من مواقف حياتك توقع الأفضل ، وتخيل أنك تثق فى بلوغ أقصى نجاح فى كل ما تقوم به ، وتصرف على هذا الأساس .

٤. قم بتحديد أكبر مشكلاتك أو أكبر مصادر القلق لديك فى يومك هذا ، وما يمكنك أن تتعلمه منه بحيث تصبح أفضل وأقوى فى المستقبل .

٥. برمج عقلك على النجاح عن طريق ترديد إحدى العبارات المحفزة بضمير المتكلم حول أهدافك فى زمن المضارع ـ أستطيع أن ....

٦. تحكم بالمؤثرات الإيحائية فى بيئتك المحيطة ؛ وزوِّد عقلك باستمرار بالكتب والشرائط الصوتية والأشخاص والمحادثات ، بحيث تتسم كل هذه الأشياء بسمة الإيجابية .

٧. درِّب نفسك على النظر إلى الأمر الجيد أو المفيد فى كل تجربة ، وسوف تجده على الدوام .

٣

المبدأ الثانى ـ يعد الوضوح أمراً حاسماً

" إن أعظم الأمور التى يمكن للإنسان القيام بها فى هذا العالم
هو أن يحقق الاستفادة القصوى من الأشياء التى يُمنح إياها ،
هذا هو النجاح ، لا أكثر ولا أقل " .

ـ أوريزون سويت ماردن

لعل أهم عوامل الحظ على الإطلاق هو أن يعرف المرء ما الذى يريده معرفة دقيقة ، وفى كل جانب من جوانب حياته . ويعد السر الأساسى فى بلوغ النجاح الكبير هو وجود أهداف وخطط واضحة ومحددة وقابلة للقياس ، ومكتوبة ، بل مصحوبة برغبة حقيقية فى إنجازها وتحقيقها . إن معرفة ما تريده يزيد من احتمالات حصولك عليه زيادة هائلة .

كما أن السر الأساسى فى الإخفاق وعدم الإنجاز هو أن تتسم الأهداف بالغموض والتشوش . وينبع الإخفاق من العجز عن تقرير ما يرغبه المرء على وجه التعيين ، وما الهيئة التى سيكون عليها هذا الأمر المرغوب ، وما توقيت حدوثه ، وكيف سيحصل عليه المرء . وعلى حد تعبير الأستاذ المحاضر فى مجال التحفيز " زيج زيجلر" : " إن السواد الأعظم من الناس يتجولون على غير هدى هنا

وهناك ، بدلاً من أن يقصدوا وجهات ذات مغزى " . والحقيقة أنك لا يمكنك إصابة هدف لا تراه . إذا لم تكن تعرف إلى أين تمضى فسوف ينتهى بك المطاف فى أى مكان ، لذا ينبغى أن يكون أمامك هدف .

إن شخصاً بلا أهداف مثله مثل سفينة بلا دفة توجيه ، تمضى حيثما قادتها أمواج المد والجذر وهبات الريح ، وشخصاً صاحب أهداف واضحة ومحددة مثله مثل سفينة ذات دفة توجهها ؛ وتبحر عمداً وقصداً نحو مقصدها .

من المدهش مدى سرعة تغير حظك إذا أصبحت موجهاً بقوة نحو الهدف . وكما صرح أحد أصدقائى الأثرياء ذات مرة قائلاً : " النجاح هو الهدف ، وكل ما عدا ذلك مجرد حشو زائد " . وقد لا تكون الأهداف هى السبب الوحيد للنجاح ، لكنه ما من نجاح محتمل دونها !

لا توجد مصادفات

يؤمن بعض الأشخاص بالمصادفات ، وبقدرة الأحداث العشوائية على صنع وتشكيل حياة المرء ، والحق أنه فى أغلب الحالات لا تقع مصادفات ومن الممكن على الدوام تقفى أثر المصادفات وربطها بالأحداث السابقة أو الاستعداد الذهنى ، كما أوضحنا سابقاً فى هذا الكتاب .

فضلاً عن المصادفات ، فإنه يوجد تنوع من الاحتمالات المختلفة لوقوع أحد الأحداث المعينة ، فوفقاً لقانون المتوسط العددى ، إذا حاولت ما يكفى من أشياء مختلفة ، مثل كرات لعبة البلياردو التى تتدحرج على الطاولة ، فإن كرة أو اثنتين منها ستصطدمان ببعضهما البعض ، لكن هذا التلازم بين الأحداث المختلفة مبنى على قانون ، وليس الحظ أو المصادفة .

ابحث عن المفاجآت السارة فى كل شىء

يوجد مبدآن مهمان هما من بين العوامل الضرورية التى تؤثر فى الحظ وقد كانا كذلك على مدار التاريخ . وقد عاين أكثر الرجال والنساء حظاً هذين المبدأين على

نحو مُطرد . وإذا ما استوعبت هذين المبدأين فستنفتح عيناك على الإمكانات والاحتمالات والتى لم تدركها فيما سبق قط أو تعى بوجودها أبداً .

أول هذين المبدأين هو مبدأ المفاجآت السارة أو مبدأ Serendipity . وإن الوصف الأمثل لهذا المبدأ هو " القدرة على تحقيق الاكتشافات السعيدة على طول طريق الحياة " . وهذا المبدأ مأخوذ عن إحدى الحكايات الخرافية حول الأمراء الثلاثة لجزيرة " سرنديب " . يرتحل هؤلاء الأمراء الثلاثة من هنا إلى هناك ويتعرضون لتجربة بعد أخرى من سوء الحظ ، ويجلبون الكوارث فى حياة الآخرين . ولكن كنتيجة لرحلاتهم وللاكتشافات السارة التى توصلوا إليها تتحول الكوارث والمآسى إلى نجاحات كبرى وسعادة لا مثيل لها .

فى إحدى المرات يمر الأمراء الثلاثة بمزرعة فتقع إحدى المصادفات السيئة ، حيث يقع الابن الوحيد لصاحب المزرعة من ظهر الحصان الوحيد لديه فتنكسر ساقه ، ثم يهرب الحصان ولا يمكن العثور عليه . أحس صاحب المزرعة بالحزن ، لكن الأمراء الثلاثة نصحوه بألا يشغل باله قائلين : " مازال الوقت مبكراً لكى تحكم على الأمور ، فلابد أن أمراً طيباً سيقع " .

وحدث أن دخلت هذه البلدة فى حرب مع بلدة أخرى مجاورة فى ذلك الوقت . وفى الصباح التالى وصل إلى المنزل كتيبة من الجنود من أجل التجنيد الإجبارى لكل الشباب سليمى البنية فى صفوف الجيش ، وعند هذا تم إعفاء الابن الوحيد لصاحب المزرعة من التجنيد الإجبارى نظراً لساقه المكسورة .

بعد هذا بيوم وفد مندوبون حكوميون بغرض وضع يدهم على كل الخيول التى من الممكن الانتفاع بها فى الجيش ، ولكن لأن حصان المزرعة الوحيد كان قد فر هارباً تم إعفاء المزرعة مرة أخرى . وفيما بعد انهزم الجيش فى معركة كبرى قتل فيها معظم الرجال والخيول . وهكذا فما بدا وكأنه حادث أليم من سوء الحظ وهو انكسار ساق الشاب وهروب الحصان ، اتضح أنه باب النجدة لصاحب المزرعة من هذا الهلاك .

وبعد هذا ببعض الوقت ، وقد وضعت الحرب أوزارها ، عاد الحصان إلى المنزل من تلقاء ذاته ، بل وهو يقود خلفه العديد من الخيول البرية الأخرى ، وسرعان ما جُبرت ساق الابن المكسورة ، وأصبح صاحب المزرعة سعيداً ، وانتهت الكارثة فى

ظاهرها إلى سلسلة من الأحداث المباركة المتخفية . هذا النمط من الأشياء سيقع لك أنت أيضاً المرة بعد الأخرى إذا أعطيته الفرصة وفتشت عنه .

وفى حكاية أخرى يمر أمراء جزيرة سرنديب الثلاثة بواحد من ملاك الأراضى الأثرياء وقد اجتاح السيل مقاطعته بأكملها . ذهب كل ما جمعه خلال عمره إلى الخراب . وكما تتخيل كان الرجل محطماً ويائساً . لكن أمراء سرنديب الثلاثة أقنعوه أن هناك أمراً جيداً سيظهر خلال ذلك الأمر .

وخلال مرورهم بالأرض التى غسل السيل تربتها عثروا على حجر كريم ، ثم حجر كريم آخر ، ثم آخر . لقد تبين أن السيل أخرج أعداداً بلا نهاية من الأحجار الكريمة التى جعلت من مالك الأرض أكثر ثراء مما يمكنه أن يتخيل .

قم بتنمية توجهك من التوقع الإيجابى

المبدأ الثانى هو مفتاح استيعاب التوصل إلى مفاجآت سارة أو مبدأ " Serendipity " هو التوقع الإيجابى . ويقول هذا المبدأ إنه كلما كنت على ثقة من توقع حدوث أمر طيب زاد احتمال حدوثه . إن القاسم المشترك بين المصادفات السعيدة أنها تحدث فقط حين يكون المرء على ثقة تامة من أن كل الأمور ستنتهى إلى صالحه ، وعندما يبحث عن الأمر الطيب فى كل عقبة أو صعوبة تواجهه . ومن ثم تقع كل الأحداث السارة تلك التى يظهر أغلبها فى الوهلة الأولى كإخفاقات أو أحداث من سوء الحظ . وفيما بعد تبدو كأنها ما يحتاج إليه أحدنا تماماً لكى يبلغ هدفه البعيد .

إن وضعك الحالى هو ما تحتاج إليه بالضبط

وإليك مبدأ فلسفى مهم : إن وضعك الحالى هو ما تحتاج إليه بالضبط فى هذه اللحظة ، من أجل نموك الشخصى وتطورك . كل جزء من حياتك هو كما ينبغى أن يكون تماماً ، وكل صعوبة تواجهها اليوم تحتوى فى داخلها على إمكانيات تحولها إلى ميزة تقترب بك من بلوغ نوعية الحياة التى تنشدها لنفسك .

قد تكون عاملاً تحت إمرة مدير صعب المراس ، وفى مجال يتسم بالمنافسة الضارية ، والأرباح المنخفضة ، ويبدو مستقبلك المحتمل ضيق الحدود . وإذا لم تنتبه فستصبح سلبياً فيما يخص عملك وقلقاً حول وضعك الحالى . ولكن وفقاً لمبدأ المفاجآت السارة إذا أدركت أن هذا ما تحتاج إليه بالضبط فى هذه اللحظة فإنه يمكنك أن تبحث فى هذا الوضع عما قد يحتوى عليه من نفع أو ميزة .

يمكنك أن تسأل نفسك : " إذا لم أكن أشغل هذا العمل ، ومع الوضع فى الاعتبار ما أعرفه الآن عن هذا العمل وعن مستقبله ، فهل كنت سأدخل هذا الحقل فى المقام الأول ؟ " وإذا كان جوابك بالنفي فسيكون سؤالك التالى فى الغالب : " إذا تمكنت من القيام بأى شيء أريده حقاً ، فما هو هذا الشيء ؟ "

أياً كانت تجربتك الحالية فإنه يمكنك استخدامها كمنصة للترقي إلى خبرات وتجارب أفضل وأعلى ، بدلاً من مجرد القعود مكتوف اليدين متأملاً ومتمنياً أن تتحسن الأوضاع . إنك تعرف المسلك الصحيح بالنسبة لك عن طريق اتباع المسلك الخاطئ ولو مؤقتاً .

فكر فى المستقبل

عامل آخر من عوامل الحظ توضحه القاعدة التى تقول إنه من غير المهم من أين أتيت ، بقدر ما هو مهم إلى أين تتوجه .

ما فات مات ، فلا يمكنه أن يتبدل ، لكنه يعمل فقط على منحك الإرشاد والحكمة بحيث تتخذ قرارات أفضل مستقبلياً . كل ما يهم هو أين تتجه انطلاقاً من هذه اللحظة . إياك أن تدع نفسك تتباكى على اللبن المسكوب ، انظر إلى ما مضى وانقضى باعتباره نفقات مستهلكة ، بما أن ما تستثمره من حياتك لا يمكن الرجوع عنه أو استرداده ، وعلى هذا قم بتركيز اهتمامك على أفق المستقبل وما يحمله من احتمالات لأجلك ، وانطلق فى هذا الاتجاه .

مبدأ التزامن

يوضح هذا المبدأ الأزلى ما قد يكون أهم عامل من بين عوامل الحظ على الإطلاق . كما أنه يتصل ويتلاحم مع العديد من المبادئ الأخرى الواردة فى هذا الكتاب ، وهو معروف من آلاف السنين ويسمى بالتزامن . يمضى هذا المبدأ أبعد كثيراً مما يمضى قانون السبب والنتيجة ، ويعمل وفقاً لمخطط مختلف .

يقول قانون السبب والنتيجة إن كل أثر يحدث فى حياتك له أسباب محددة ، يمكنك أن تربط فيما بينها . وعلى الجانب الآخر يقول مبدأ التزامن إن الأمور التى تقع فى حياتك لا تتعلق بالسبب والنتيجة علاقة مباشرة ، يحدث التزامن عندما تقع فى حياتك أحداث مترابطة ، ولا يعتمد ترابطها هذا على الاتفاق العارض ولكن على المعنى . ولن تكون هناك صلة مباشرة أو قابلة للتتبع ما بين الأحداث ، إلا بما تعنيه تلك الأحداث لما يتصل بأحد أهدافك .

إجازة فى هاواى

تخيل أنك تنهض من نومك فى نهار أحد الأيام ، وتتحدث إلى شريكك أو شريكتك فى الحياة حول مدى الاستمتاع بقضاء إجازة فى " هاواى " ، لكنك تعرف أنك لا تستطيع الإنفاق على أمر كهذا ، كما أنك لا تستطيع التفرغ على أى حال . ورغم هذا فإن فكرة الذهاب إلى " هاواى " جذابة جداً بالنسبة إليك ، إنها تحفز عقلك ، وتثير انفعالات الرغبة والإثارة بداخلك .

إن أى فكرة تنفعل بها ، بما فى ذلك فكرة الذهاب إلى " هاواى " ، تمر من خلال عقلك الواعى إلى عقلك اللاواعى ، وهو مقر قانون التجاذب . وكنتيجة لهذا فإنك تبدأ فى إرسال ذبذبات إيجابية ، تشرع بدورها فى جذب الأشخاص والملابسات التى تسهم فى تحويل هذه الفكرة إلى واقع . إنك تبدأ فى تنشيط مبدأ التزامن .

وتذهب إلى العمل فى ذلك اليوم وأنت هائم فى تخيل اليوم الذى سترحل فيه إلى " هاواى " مع شريك حياتك . وعلى نحو غير متوقع تماماً يستدعيك رئيسك بعد ساعتين أو ثلاث ، ليخبرك بأنه نتيجة لقيامك بمهامك على خير وجه ، ولأن

الشركة تمر بأحد المواسم بطيئة العمل ، فلن تكون هناك مشكلة إذا رغبت فى أخذ أسبوع أو اثنين كإجازة .

وفى حصة تناول الغداء يخبرك أحد الأصدقاء بشأن وكالة سفريات جديدة تقدم رحلات متكاملة إلى " هاواى " ، شاملة الإقامة ، وتذاكر الطيران والانتقالات البرية ، وبسعر عظيم حقاً . وفى الواقع تجد مع صديقك نشرة الدعاية التى تقدم وصفاً تاماً للجزيرة نفسها التى أردت زيارتها وللفندق الذى سيكون نموذجياً بالنسبة لك . والسعر أقل من ألفى دولار لشخصين لمدة أسبوع كامل فى " هاواى " .

وعندما تعود إلى البيت فى الليلة نفسها تجد فى بريدك دفعة مردودة من ضريبة الدخل ، وهى زائدة عن الاستحقاق بشكل غير متوقع وتبلغ ـ كما لعلك خمنت ـ حوالى ألفين دولار ! لاحظ ما قد حدث .

لقد كان لديك فكرة صافية ومحملة بالانفعال وهى أن تسافر مع شريك حياتك فى رحلة إلى " هاواى " . وقد وقع فى هذا اليوم ثلاثة أحداث ، لا تربط بين كل منها أية صلة ، لكنها تتعاون معاً حتى تتمكن من تحقيق هدفك خلال أقل من يوم واحد .

ضع نفسك فى النطاق

سوف تبدأ هذه النوعية من الأحداث المتزامنة فى الحدوث لك بانتظام إذا ما وضعت نفسك فى النطاق الخاص بها ، ويتمثل ذلك فى الحالة العقلية التى تشعر بها وتؤدى إلى قصارى جهدك . (أن تكون " فى النطاق " هو تعبير شائع لدى الأبطال الرياضيين) عندما تعمل على أن يكون عقلك منفعلاً ، وأفكارك واضحة ، ورغباتك قوية ، وتتعامل مع حياتك بتوجه من الثقة والتوقعات الإيجابية فستحدث فى حياتك كل أنواع المفاجآت السارة والأحداث المتزامنة . وتعد العلاقة الوحيدة التى تربط بين تلك الأحداث هى المعنى الذى تمنحه لها من خلال ما تعتنقه من أفكار .

ولكن للأسف ، إذا كانت أفكارك غامضة ، ومشوشة ، ومتناقضة ، فلن تعمل هذه المبادئ لصالحك . وهذا الافتقار إلى الوضوح هو السبب الرئيسى الذى يجعل

السواد الأعظم من الناس بؤساء وفاشلين . إن بداخلهم طاقات كامنة هائلة ، لكنهم يخفقون فى الانتفاع بها لصالحهم على خير وجه ؛ لأنهم لا يفهمون كيف يقومون بذلك .

الحصول على وظيفة أفضل

وإليك مثالاً آخر على التزامن ، وهو قصة حقيقية حيث كان أحد أصدقائى غير راض عن وظيفته ، وقد تحدث مع زوجته عن مدى تحسن حالته إذا ما تمكن من الحصول على وظيفة أفضل فى مجال مختلف . وناقشا رغبته في العمل بشركة أصغر ، حيث توجد المزيد من الفرص فى دفع عائد وحوافز اعتماداً على الكفاءة ، وليس رواتب ثابتة لا تتزحزح والتى تضع حدوداً على ما قد يكسبه .

فى الليلة التالية خرجا لتناول العشاء فى أحد المطاعم الفخمة . لكن المطعم كان مزدحماً وفقدا حجزهما ، وهكذا بدلاً من الرجوع إلى البيت توجها إلى مطعم غير بعيد به مائدة شاغرة ، والمائدة المجاورة لهما كان يجلس بها أحد أصدقائه الذين لم يرهم منذ فترة . كان هذا الصديق يتناول عشاءه مع زوجته ورجل وامرأة آخرين ، وكان الرجل رئيس إحدى الشركات سريعة النمو فى المدينة . وكان الزوجان الآخران قد تحدثا لتوهما حول مدى صعوبة العثور على أشخاص طموحين يسعون وراء فرص الترقى أكثر مما يسعون وراء الأمان ، وقد وبدأوا يتجاذبون أطراف الحديث من مائدة إلى أخرى ، وكان أول ما قاله صديقى الشاب هو أنه يبحث عن وظيفة بها قدر أكبر من فرص الترقى والتطور .

أعطاه رئيس الشركة بطاقة العمل الخاصة به وطلب منه أن يتصل به فى الأسبوع التالى ، وقد اتصل وأخذ موعداً وأجرى ما يلزم من مقابلات عمل ، وحصل على الوظيفة . بعد ذلك بعام كان يجنى ضعف ما كان يجنيه فيما سبق ، وانتقل هو وزوجته ليعيشا فى منزل أفضل ، واشتريا سيارة جديدة ، وعاشا حياةً أكثر رفاهة .

سيقول معظم الناس إن هذا كان مثالاً على الحظ ، لكنك الآن تعلم أنه كان مثالاً على التزامن . كان لدى هذا الشاب رؤية واضحة واثقة ومتفائلة بصدد ما يرغب فيه ، وكنتيجة لذلك فقد استثار سلسلة من القوى فى الكون ، لم تكتف

بإلغاء حجز فى مطعم لصالح مطعم آخر ، بل جعلته يجلس فى المائدة المجاورة تماماً لمائدة الشخص المناسب ، الذى لديه الفرصة المناسبة له فى هذه الفترة من حياته .

كان من الممكن لهذا الشاب أن يبقى فى المنزل تلك الليلة ؛ ليقرأ الجريدة ويشاهد التلفاز . وفى هذه الحالة لم يكن سيحدث أى شيء فى الغالب . ومن ثم قد يخبر كل من حوله أنه قد سُجن فى وظيفة مقززة للنفس لأنه سيئ الحظ ، لكنه صنع حظه الحسن باتخاذ خطوة ، تماماً كما كان سيصنع حظه السيئ بعدم اتخاذ أى خطوة على الإطلاق . وأنا وأنت نقوم بالأمر نفسه يومياً ، عند كل قرار نتخذه أو خطوة نخطوها .

قوة التفكير الاستراتيجى

يعد الوضوح أحد العوامل الحاسمة فى مسألة الحظ . فكلما كنت واضحاً بشأن ما تريد ، نلته بأسرع وقت ممكن . فعندما تكون واضحاً وضوحاً تاماً بشأن أهدافك فإنك تنشط كل قواك العقلية لتعينك على بلوغ تلك الأهداف ، وسينشأ لديك حس أكثر رهافة تجاه تلك الأنشطة المحددة التى تنخرط فيها لتسرع بك نحو أهدافك . وسيكون بوسعك اتخاذ قرارات أفضل وأسرع حول تخصيص وقتك ومواردك . ويصح هذا فى الحياة الشخصية والعملية على السواء .

وعلى سبيل المثال فإن العمل بمشروع له خطط استراتيجية مكتوبة وواضحة سيكون أكثر نجاحاً بما لا يُقاس من مشروع آخر يدار بالكاد من مقاعد المدراء . قد يقتضى الأمر قدراً لا بأس به من الوقت لوضع خطة استراتيجية ، ربما ساعات عديدة أو حتى أيام عديدة ، ولكن ما إن تكتمل الخطة الاستراتيجية حتى تصبح مخططاً عملياً وتفصيلياً لمستقبل الشركة ، مما يعطى الشركة مساراً واضحاً لتتبعه ، وعلامات قياسية يمكن من خلالها قياس النجاح . كما تسمح الخطة الاستراتيجية للشركة ولكل شخص فيها بالتركيز على القيام بالأنشطة ذات القيمة العليا والمهمة فحسب .

فى الشركات التجارية يكون الهدف من التخطيط الاستراتيجى هو زيادة عائد حق الملكية ، أو العائد المالى على رأسمال المستثمر فى المشروع ، وحين تكون الخطة

الاستراتيجية جيدة فإنها تتيح للعاملين بالشركة التركيز على الأمور القليلة التى يمكن للشركة القيام بها لتحقيق أعلى العوائد من الأشخاص والموارد المستغلة فى المشروع .

وكفرد واحد سوف تصبح كذلك أكثر تركيزاً وفعالية عندما تكون لديك خطة استراتيجية شخصية . رغم أنك بدلاً من أن تحاول زيادة عائد حق الملكية ، سيكون هدفك من التخطيط الاستراتيجى الشخصى هو زيادة عائد الطاقة الشخصية .

بالضبط كما أنه لدى الشركة رأسمال تستثمره مالياً فى أنشطة مشروعها ، فإنه لديك رأسمال إنسانى لتستثمره فى حياتك ، ورأسمالك الإنسانى هو رأسمال عقلى وانفعالى وبدنى . وهدفك أن تحصل على أعلى عائد ممكن لاستثمار نفسك فى العمل وفى حياتك الشخصية .

لا تكن مثل كولومبوس

يرغب الجميع فى أن يكونوا سعداء . لكننى توصلت إلى أننا إذا ما سبرنا أغوار الأمر بما يكفى فسنجد أن كل شخص غير سعيد تقريباً ليس لديه أية أهداف حقيقية . ليس لدى الأشخاص البؤساء حس واضح بالمعنى والغاية فى حياتهم . إنهم مثل كولومبوس الذى انطلق نحو عالم جديد دون أن يعرف إلى أين يتجه ، حتى عندما وصل إلى ذلك العالم الجديد لم يعرف ذلك ، وعندما عاد إلى وطنه لم يعرف أنه كان هناك . وعلى هذا النحو يعيش الغالبية العظمى من الناس حياتهم بأكملها .

النجاح ليس حدثاً عارضاً

بدلاً من ممارسة مبادئ السيطرة والتحديد الذاتى ، يعيش معظم الناس دون وعى منهم وفقاً لقانون المصادفة . يقول هذا القانون إن الفشل فى التخطيط معناه التخطيط للفشل .

ويعتقد من يعيشون وفقاً لقانون المصادفة أن الحياة ما هى إلا سلسلة من الأحداث العشوائية والفوضوية ، مثل رمى حجر النرد أو إدارة عجلة الحظ فى

لعبة من ألعاب الملاهى . إنهم يصدقون ما يقال من قبيل : " إن الأمر لا يتوقف على معارفك أو مهاراتك ، بل يعتمد على علاقاتك وأقاربك " ، ويقولون أيضاً : " لا أحد يمكنه محاربة قوانين العالم " .

إن الأشخاص الذين يعيشون وفقاً لقانون المصادفة هم أولئك الذين يشترون أوراق اليانصيب ، ويذهبون إلى صالات المقامرة ، ويستثمرون فى مشاريع الثراء السريع ومشاريع لا يعرفون أى شيء عنها . إنهم ينشدون ضربة حظ على الدوام لكنهم لا يحصلون على أى شيء كهذا ، وهم غالباً أكثر من يحسدون أولئك الناجحين فى حياتهم وفقاً لقانون الضبط والسيطرة أو لمبدأ التوجه نحو الهدف .

عوائد مختلفة للوظيفة نفسها

فى كل مجال من المجالات يوجد بعض الأشخاص الذين يعملون بالوظيفة نفسها تماماً ، لكنهم يجنون من العائد ما هو أقل جداً أو أكثر جداً من أشخاص آخرين . وإنه لأمر شائع بالنسبة لى أن ألتقى بشخصين يقومان ببيع نفس المنتج ، تابعين للشركة نفسها ، وتحت نفس الظروف التنافسية ، والزبائن أنفسهم ، والسعر نفسه ، ولكن أحدهما يجنى عشرة أضعاف ما يجنيه الآخر . ولا يكاد يكون هناك أى اختلاف فيها بينهما سواء فى العمر ، أو التعليم ، أو التجربة ، أو الذكاء ، أو أى عامل آخر ، رغم أنه أحياناً ما يكون الشخص الأصغر سناً يربح أضعاف ما يربحه الشخص الآخر . لكن ما سبب ذلك ؟

إنك تعرف جزءاً من الإجابة بالفعل ، حيث يرجع هذا إلى أن الشخص الأكثر نجاحاً يقوم بالعديد من الأمور الصغيرة من أجل زيادة احتمالات نجاحه فى مجاله المحدد ، والشخص الأقل نجاحاً يفوته القيام بهذه الأمور . فمثلما تحصد ما تقوم ببذره ، فإنك تخفق فى أن تحصد ما لم تبذره ، وإذا لم تعط فلن تأخذ ، وإذا لم تقم بالفعل فلن تحصل على رد الفعل .

إن الأشخاص الذين يجنون أعلى الرواتب فى أمريكا فى كل المجالات لديهم جميعاً وبلا استثناء تقريباً خطط استراتيجية شخصية ، إنهم أشخاص موجهون بقوة نحو الهدف ، يعرفون ما يريدون على وجه التحديد ، ولديهم خطط مكتوبة وجداول عمل تفصيلية ذات خطوات لإنجازها ، وهم يعملون عليها يوماً بعد يوم .

وكلما كنت واضحاً بشأن ما تريده وواثقاً من قدرتك على إنجازه فسوف تنشط قوانين الإيمان والتوقعات والتجاذب والتناظر والمعادل العقلى . وكلما كنت إيجابياً فإنك ستتمتع بعدة ظواهر مثل المفاجآت السارة والتزامن . وكلما زاد قدر وضوح رؤيتك أصبحت حياتك سلسلة متعاقبة من الأحداث والملابسات السعيدة التى تدفعك نحو مبتغاك وتدفع مبتغاك نحوك .

أمسك زمام حياتك

يعد مبدأ التحكم من عوامل الحظ الضرورية ، لقد استغرق هذا المبدأ سنوات من البحث النفسى ، ويقول إن مشاعرك تكون إيجابية حول ذاتك بالدرجة نفسها التى تشعر بها بالتحكم فى حياتك الخاصة ، وتكون مشاعرك سلبية حول ذاتك بالدرجة نفسها التى تشعر بها بعدم التحكم فى حياتك ، أو بأنك لعبة بين أيدى عوامل خارجية أو أشخاص آخرين .

ثمة علاقة مباشرة فيما بين السعادة والأداء المتفوق من جانب وبين التحكم فى حياتك من جانب آخر . فكلما شعرت بالمسئولية والسيطرة على ما يحدث لك ، ارتفع ما تعايشه من طاقة شخصية . وكلما شعرت بأنك أنت المصمم الخاص لمصيرك وسيد قرارك ، أصبحت أكثر سعادة وإيجابية وامتلاءً بالطاقة وصاحب غاية .

أما إذا شعرت بأن حياتك تحت رحمة رئيسك فى العمل ، أو كشوف حساباتك وأموالك ، أو صحتك ، أو علاقاتك ، أو ظروف تنشئتك ، أو أصولك العرقية ، أو أى من العوامل الأخرى ، فستنتابك مشاعر الغضب والسلبية والتوتر ، وستشعر وكأنك ضحية بريئة لوضعك ، غير قادر على تغييره . وسوف تصب جام غضبك على الأشخاص الآخرين وتلومهم على مشاكلك . وسيتملكك الحنق تجاه الأشخاص الناجحين وستحسد أى شخص يقوم بمهامه وينجز أهدافه خيراً منك . ونتيجة لذلك سوف تهيئ نفسك للفشل لأنك ستجذب إلى حياتك المزيد والمزيد من الأشخاص والملابسات التى تعكس إطارك العقلى السلبى .

نقطة الانطلاق نحو النجاح

إن نقطة الانطلاق نحو النجاح والسعادة بالنسبة إليك هى أن تمسك بزمام حياتك . إن الأمر الرائع فيما يتعلق بالأهداف أنها تمنحك إحساساً بالتحكم فى وجهة تغيير حياتك ، وتمنحك إحساساً بأنك تجلس فى مقعد القيادة وأنك تضع يديك على عجلة القيادة ، كما تجعلك الأهداف تشعر بأنك تمضى نحو ما تريده .

كلما شعرت بالسيطرة على كل جزء من حياتك أصبحت إيجابياً ومتفائلاً بقدر أكبر ، وكلما أصبحت إيجابياً ومتفائلاً نشطت جميع المبادئ والقوانين العقلية فى حياتك وزاد ما تقابله مما يبدو كحظ .

قوة المقصد

يعد قوة المقصد عاملاً آخر من عوامل الحظ ، وكما قال " بنيامين دزرائيلى " : " إن سر النجاح هو دوام المقصد " .

إن جميع الأشخاص الناجحين لديهم قدرة على التركيز وتحديد المقصد . إذا وجدت شخصين لديهما نفس القدرات تقريباً ، فإن الشخص الذى يرغب فى بلوغ هدفه رغبة قصوى ـ أى أقوى الاثنين مقصداً ـ هو من سيكون أكثر نجاحاً على الدوام . قرر ما تريده على وجه التعيين فى كل منحى من مناحى حياتك ، ثم ركز بقوة ، مثل شعاع الليزر ، على بلوغه . قرر أن تبقى على مسارك مهما لزم من وقت ، وقرر مسبقاً أنك لن تتخلى عن المحاولة .

ابدأ باللعبة الداخلية

عند تصميم خطتك الاستراتيجية الشخصية ، ابدأ من الداخل واعمل باتجاه الخارج . انطلق من الجوهر الداخلى لكيانك ، من قيمك وقناعاتك الداخلية . ومن ثم اعمل على تنظيم كل وجه من وجوه حياتك اليومية وأنشطتك ، بحيث يتلاءم سلوكك وتصرفاتك اليومية مع مبادئك الأساسية الموحدة .

فيما يتعلق بالأهداف ابدأ من نفسك ، فما هى قِيَمك ؟ وما الذى تؤمن به ؟ ما الذى تؤيده ، وبنفس الأهمية ما الذى تقف ضده ؟

هل تؤمن بقيم الاستقامة ، والإخلاص ، والبذل ، والتعاطف ، والاهتمام ، والحب ، والتسامح ، والحقيقة ؟ هل تؤمن بقيم الشرف ، والكرامة الشخصية ، والإبداع ، والحرية ، والتعبير عن الذات ؟ هل تؤمن بقيم الصداقة ، وضبط النفس ، والعمل ، وتطور الذات والنجاح ؟ ماهى قيمك ؟

تعتبر قدرتك على طرح تلك الأسئلة وتقديم إجابات خاصة بك عنها هى نقطة الانطلاق نحو بلوغ أقصى حدود الإنجاز والسمو الشخصى . وتلك الإجابات لا غنى عنها لتحرير إمكاناتك كاملة ، ومن أجل التحديد القاطع لما تنشده فى حياتك . فحين تعرف من أنت حقاً بداخلك ، عندئذ فقط بوسعك أن تقرر ما الذى تنشده حقاً بخارجك .

إنك بحاجة إلى ما يقرب من قيمتين إلى خمس قيم جوهرية لكى تتحلى بشخصية خاصة وحياة بديعة ، ويمكنك فيما بعد أن تضيف قيماً أخرى ، لكنها كافية من أجل وضع خطة استراتيجية شخصية . وما إن تنتقى قيمك الجوهرية فإنه ينبغى عليك أن تنظمها وفقاً لأهميتها . فما هى أهمها بالنسبة إليك ؟ وما التالى لها ؟ وما الثالث ؟ وهكذا .

كيف يمكنك أن تضع يدك على قِيَمك الحقيقية ؟ أمر بسيط . إنك تعبر عن قيمك دائماً فى أفعالك عن طريق النظر إلى ما تقوم به . فإنك تكشف لنفسك وللآخرين ما تؤمن به حق الإيمان ، وعلى وجه الخصوص عندما تكون تحت الضغط . فمتى اضطررت للاختيار بين القيام بأمرين ستختار على الدوام الفعل الذى يتلاءم مع قيمك الغالبة عليك فى تلك اللحظة .

وإذا ما قال أحدهم : " إن عائلتى هى أهم قيمة فى حياتى " ، فإنه هذا يعنى أنه إذا ما اضطر للاختيار فإنه سيختار عائلته على الدوام . وإذا ما قال شخص آخر إن السلامة الصحية هى قيمته الأساسية فإنه سيتصرف طيلة الوقت بحيث يحفظ الصحة والسلامة البدنية له ولمن يهتم بأمرهم .

ولكن تذكر أن مسألة القيم لا يحسمها ما تقوله ، أو تتمناه أو تأمله أو تنويه أو تخطط للقيام به أو تزمع أن تكون عليه فى أحد الأيام . إن ما تفعله فقط هو ما له الاعتبار . إن أفعالك تصرح لك ولكل من حولك بشأن حقيقة شخصيتك . يصح هذا المبدأ فى الحياة العملية التجارية وفى الحياة السياسية كما يصح على الحياة الشخصية للمرء وعلى علاقاته .

ما هى رؤيتك لمستقبلك ؟

بعد أن تحدد قيمك ، انتقل نحو وضع رؤيتك الشخصية ، ورؤيتك هى صورة حياتك المثالية التى تنشد تحقيقها فى وقت ما بالمستقبل . إنك تضع رؤيتك الخاصة بك ، بعائلتك ، بمسيرتك المهنية أو مشروعك التجارى ، تفعل ذلك متخيلاً أنه ما من مقيدات أو حدود أمامك من أى نوع .

يختلف القادة عن الأشخاص العاديين فى أن لديهم رؤية لما يريدون تحقيقه من مكانة خلال حياتهم ، وأيضاً فإن لديهم رؤية واضحة لما سيكون عليه الأمر عندما يبلغون مسعاهم . إن وضع رؤية شائقة ودامغة لمستقبلك هى إحدى أهم الخطوات التى عليك اتخاذها لتحقيق هذا المستقبل .

قم على سبيل التدريب بتخيل أن بحوزتك عشرة ملايين دولار نقداً ومعفاة من الضرائب ، ربحتها فى مسابقة أو آلت إليك كميراث من أحد الأقارب البعيدين . ما الذى ستفعله بشكل مختلف ؟ كيف ستصمم حياة تبلغ حد الكمال ؟ وتخيل أنك إذا ما كنت واضحاً فيما يتصل بمظهر ونوعية هذه الحياة المستقبلية المثالية ، فلسوف تكون مضمونة بالنسبة لك . مع إرشاد هذه الرؤية لك ، فكر عندئذ فيما يمكنك القيام به كل يوم حتى تجعلها واقعاً حياً .

لدى القادة رؤاهم

إن إحدى سمات الرواد فى كل مجال هى أن لديهم رؤية لمستقبل مثالى وشاق خاص بهم ، وبأسرهم ، وبمنظماتهم أو شركاتهم . إنهم يسمحون لأنفسهم بالأحلام ، يصنعون صورة لما هو ممكن بدلاً من أن يصبحوا سجناء ما هو متاح فى اللحظة الحاضرة . وقد كتب ذات مرة " جورج برنارد شو " الكاتب المسرحى الإنجليزى الشهير يقول : " ينظر معظم الرجال إلى العالم ويتساءلون : " لماذا ؟ " وأنا أنظر إلى العالم وأتساءل : " ولِمَ لا ؟ " " .

هناك آلاف الرجال والنساء فى جميع أنحاء أمريكا الذين ارتفعوا إلى قمم سامية بعد أن بدأوا بدايات متواضعة ، والعديدون منهم وفدوا من بلاد أجنبية وبدأوا من الصفر تقريباً ، دون أن يكون بين أيديهم أى شيء إلا الأحلام ، لكنهم آمنوا أن بوسعهم تحقيق أحلامهم ؛ لأنهم آمنوا بأنفسهم إيماناً قوياً ، وكانوا مهيئين للقيام

بأى شيء مادام ضرورياً لبلوغ أحلامهم ، وقد قاموا بتنشيط كل القوانين والمبادئ العقلية التى تحدثنا بصددها ، وفى غضون سنين قليلة كان كل شخص يحيط بهم يتحدث عن مدى حظهم فى بلوغ النجاح .

قم بصياغة بيان مهامك

ما إن تكوّن رؤية خاصة بمستقبلك المثالى حتى يمكنك أن تبدأ فى كتابة بيان مهمة خاصة بك . ومهمتك تختلف عن رؤيتك ، ففى حين تكون رؤيتك صورة مثالية لحال مستقبلك المنشود ، تكون مهامك بياناً على نمط الشخص الذى ترغب فى أن تكونه فى وقت ما مستقبلاً . يصف بيان مهمتك الطريقة التى تريد أن تجعل حياتك مختلفة بها ، وحياة الآخرين كذلك .

عندما سُئل " ألبرت آينشتاين " عن مقصد الحياة الإنسانية ، أجاب : " ولِمَ لا يكون خدمة الآخرين . أى مقصد آخر قد يكون هناك ؟ " .

كما يعبر بيان مهامك أيضاً كيف تود أن يصفك الآخرون مستقبلاً . يقترح " ستيفن كوفى " أن يكتب المرء بيان مهامه كما لو أنه يكتب خبر نعيه ، حدد مهمتك على النحو الذى تود أن تُذكر به ، كما تحب أن يصفك صديق مخلص فى حفل تأبينك .

يعمل بيان مهامك الشخصى كمرشد لسلوكياتك تجاه الآخرين على مدار حياتك . إنه تعبير عن قيمك ولكن فى حالة تجسدها على أرض الواقع العملى . فإذا كانت الأمانة مثلاً هى إحدى قيمك فستكون مهمتك فيما يتعلق بالأمانة " أن أكون على أمانة تامة مع نفسى ومع الآخرين فى كل موقف ، مهما تكلف الأمر . سأفى بعهدى على الدوام ، وأكون محل ثقة على الإطلاق فى جميع الظروف " .

كما أنك بحاجة إلى بيان مهام خاص بعملك ، من أجل مشروعك الخاص أو طريقك المهنى ، على أن يكون متسقاً مع بيان مهامك الشخصية ، ولكن أكثر تحديداً بطرق معينة ، فلابد لهذا البيان أن يكون قابلاً للقياس وقابلاً للإنجاز . يتعين عليك أن تكون قادراً على إتمام مهمتك العملية ، وكأنها مهمة عسكرية ، ثم تعود للوطن .

فعلى سبيل المثال فى وقت ما كان بيان المهمة الخاص بشركة " AT&T " هو : " وضع هاتف فى متناول كل شخص فى أمريكا " وقد استلزم الأمر ثمانين عاماً من الشركة لبلوغ هذا الهدف . وقد أرشد هذا البيان للمهمة أنشطة واحدة من أنجح شركات العالم نحو ما يقرب من القرن . ومع ذلك فما إن تم بلوغ الهدف حتى أصبحت شركة " AT&T " فى حاجة إلى مهمة جديدة وهو ما أخفقوا فى صياغته ، فبدأت الشركة فى التعثر منذ ذلك الوقت .

وقد تكون مهمتك الخاصة بمجال العمل شيئاً من قبيل : " أن أكون رجل مبيعات محترفاً بارزاً ، من بين أفضل ١٠٪ من المشتغلين فى مجالى . وأن أقدم أفضل خدمة من حيث الجودة والكمية ، وأكفل الثقة والاعتماد علىّ والأمانة فى تعاملاتى مع كل عميل ، وثمرة ذلك أجنى ما يزيد على ٥٠,٠٠٠ دولار سنوياً " .

بيان المهمة هذا يحدد مستوى الدخل الذى تنشد التوصل إليه فى مجال ونوعية العمل التى تسعى للارتفاع بها لهذا المستوى ، وكذلك كيفية قياس إذا ما حققت هدفك أم لا .

مركّب الاثنين فى واحد

الأمر الرائع فى أن يكوّن المرء رؤية وبيان مهام هو أنه من خلال التفكير بشأنهما ، ومراجعتهما من وقت إلى آخر ، فإنه ينشط ويدفع كل القوانين العقلية على العمل فى حياته . ويبدأ عملياً فى أن يصير نمط الشخص الذى قد تخيله ، وفى خلق المستقبل المثالى الذى يحلم به ، والاضطلاع بمسئولية صياغة شخصيته ومصيره .

وتذكر أنك تصير إلى ما تفكر بشأنه معظم الوقت ، فحينما تفكر فى نفسك باستمرار كإنسان فائق وممتاز امتيازاً مطلقاً ، فستنتهى مع الوقت إلى أن تصبح قريباً جداً من ذلك الشخص الممتاز الذى تخيلته . وحينما تفكر فى مستقبلك المثالى فلسوف تجذب إلى حياتك كل شيء تحتاجه لكى تجعله واقعاً حقيقياً . .

نيران الرغبة

بوسعك تغذية احتمالات تحقيقك للنجاح الكبير عن طريق إذكاء شدة رغبتك في الهدف . إن القيد الوحيد على ما يمكنك أن تنجزه هو مدى ضعف رغبتك فيه . تصوغ رغبتك مصيرك ، فما يحدد مدى قوة مقصدك هو نيران الرغبة . وحين تشتعل بداخلك الرغبة فى تحقيق هدف من أى نوع فستعمل هذه الرغبة على جذبك وقيادتك باتجاهها . فالرغبة هى الوقود الذى يغذى أتون الطموح ، وهى طاقة شخصيتك . والسبب الرئيسى لأن ينجز الأشخاص كبار الأمور هو انفعالهم بشأن ما ينشدون ، ويصبح من غير الممكن كبح جماحهم أو رد طموحهم .

تنبع الرغبة من أعماقك الداخلية ، وتضرب بجذورها فى عمق شخصيتك وقيمك الحقيقية . والوسيلة الوحيدة التى يمكن بها لرغبتك أن تشتعل وتشتد نحو هدف ما سواء كان شخصياً أو غير ذلك ، هى أن يعبر هذا الهدف عن قيمك الحقة ، ويتلاءم مع رؤيتك للشخص الذى تود أن تكون عليه فى حياتك .

اكتب قائمة بأحلامك

إليك تدريباً رائعاً لكى تقوم به : تناول صفحة من الورق وابدأ فى كتابة قائمة بأحلامك الشخصية . اسمح لعقلك بأن يتجول دون قيد ، تخيل أنه ما من حدود أو عقبات أمامك . تخيل أن بحوزتك كل ما تحتاج إليه من وقت ، وأموال ، وموارد ، وذكاء ، وتعليم ، وخبرة ، وصلات بالعالم الخارجى . تخيل أن بمقدورك أن تكون ، وأن تمتلك ، وأن تفعل أى شيء تريده . وقم بكتابة كل شيء قد ترغب فيه طوال حياتك إذا لم يكن أمامك أية حواجز أو عقبات من أى نوع كان .

تأكد من أن تقرر ما ترغبه حقاً قبل أن تقرر ما هو ممكن الحدوث . إياك والسقوط فى فخ إقامة الحدود والحواجز حول نفسك مقدماً من خلال التفكير فى كل الأسباب التى تجعل أحلامك غير ممكنة ، قبل حتى أن تكتبها . ضع كلمة ممكن جانباً لبعض الوقت ، واسمح لنفسك بأن تحلم وكفى .

اكتب قائمة بأهدافك

بعد أن تنتهى من صياغة قائمة أحلامك تناول صفحة أخرى من الورق واكتب تاريخ اليوم أعلى الصفحة . ثم اكتب قائمة بعشرة أهداف على الأقل ترغب فى إنجازها خلال الاثنى عشر شهراً التالية . ويعد هذا أكثر تدريبات إنجاز الأهداف قوة وفعالية . إنه بسيط ومثمر وكل ما يتطلبه هو ورقة بيضاء وقلم وبضع دقائق من وقتك .

٩٧٪ من الأشخاص الناضجين ليس لديهم أية أهداف مكتوبة وعندما تكتب قائمة بعشرة أهداف ترغب فى إنجازها خلال عامك القادم فإنك تنتقل إلى نسبة الـ٣٪ من أفضل الأشخاص الذين يعيشون ويعملون فى يومنا هذا . إنك تنتسب إلى الصفوة من خلال التدريب البسيط المتمثل فى وضع أهدافك على الورق .

وكم سيكون من المثير للنفس أنك بعد أن تضع قائمة بأهدافك العشرة فإنك تواريها فى أى مكان بحيث لا يمكنك العثور عليها إلا بعد مرور العام ، وقد تتغير حياتك بكاملها . وفى نهاية الاثنى عشر شهراً عندما تفض هذا الورقة ستصيبك الدهشة لاكتشافك أن ثمانية من عشرة أهداف قد تحققت بأكثر الطرق طرافة .

ستلحظ وقوع أحداث عجيبة من باب التزامن والمفاجآت السارة تكمن وراء إنجاز كل هدف من أهدافك . ولسوف ترى خيطاً متصلاً من الأحداث التى لم تتنبأ بها أو تخطط لها . لكن النقطة الجوهرية فى هذا : سوف تنجز ثمانية أهداف من عشرة بطريقة لم تتخيلها قط . وكل ما يكلفك إياه هذا التدريب العملى من حياتك هو صفحة من ورق وقلم وحوالى عشر دقائق .

وسيلة مجربة لتغيير الحياة

لقد أعطيت هذا التدريب لعشرات الآلاف من الأشخاص فى جميع أنحاء العالم ، ولم يعد أحدهم إلىّ قائلاً : إن هذا التدريب لم يجد نفعاً معه . بل إن أشخاصاً عديدين فى الواقع صرحوا بأن حياتهم بكاملها قد تغيرت بعد أدائهم لهذا التدريب ، وفى بعض الأحيان فى وقت قصير لا يزيد على ثلاثين يوماً . ولسوف تصبح أكثر نجاحاً مما أنت عليه بالفعل وسوف تصبح ثمار أعمالك أسرع نضجاً وأعظم قدراً عندما تكتب تلك الأهداف العشرة .

منذ وقت غير بعيد كنت ألقى كلمة فى غرفة مكتظة بالمدراء الماليين التنفيذيين . وخلال جلسة الصباح أوصيتهم بأن يكتب كل منهم عشرة أهداف تخصهم قبل انقضاء اليوم . وعند بداية جلسة بعد الظهر سألتهم كم منهم قد كتبوا بالفعل أهدافهم . وبحلول وقت الغداء كان ٦٠٪ من إجمالى الحاضرين كان قد قاموا بذلك . ومع نهاية اليوم أكثر من ٩٠٪ منهم كانوا أنجزوا ذلك . وأنا على ثقة من أنهم جميعاً دون استثناء قد أتموا كتابة قوائم أهدافهم قبل الخلود للنوم تلك الليلة .

وعلى مدار الشهور الاثنى عشر التالية انطلق هؤلاء الأشخاص ليحطموا كل الأرقام القياسية فى مجال المبيعات بشركاتهم ، وأصبحوا بعض أعلى محققى الأرباح فى عالم الصناعة . ومازالوا يتحدثون عن هذا التدريب ويعيدون كتابة أهدافهم كل عام . إنهم يعتبرون كتابة الهدف هى سلاحهم السرى ، ويمكنه أن يكون سلاحك السرى أنت أيضاً .

حدد مقصدك الأساسى

بعد أن يصبح لديك قائمة بعشرة أهداف تأملها ، اطرح على نفسك سؤال " أى أهداف هذه القائمة سيكون له أعظم أثر إيجابى على حياتى إذا ما أنجزته ؟ " .

أياً كان هذا الهدف فقم بتدوينه أعلى صفحة أخرى من الورق . يصبح هذا الهدف الآن مقصدك الأساسى للمستقبل القريب ، والهدف الذى تفكر فيه وتعمل من أجله معظم الوقت ، ليصبح المبدأ المركزى المنظم لأنشطتك .

إن درجة إلحاح ودقة الهدف تمكنك من تحديد أفضل أولوياتك ، وأن تتخذ قرارات أفضل ، والقيام بقدر أكبر من تلك الأمور التى تعينك على بلوغ هدفك . فعن طريق صياغة أهدافك العشرة ، يمكنك أن تنتقى أكثر أهدافك أهمية ، وأن تقرر اعتباره مقصدك المحدد الأساسى ، وتنتقل بهذا إلى نسبة الواحد بالمائة لأفضل الأشخاص الناضجين فى مجتمعك .

ضع خطة لبلوغ هدفك

تحت الهدف الذى دونته أعلى الصفحة ، قم بكتابة كل فعل من المحتمل أن تفكر به مما يمكنك القيام به الآن أو مستقبلاً ومن شأنه أن يعينك على بلوغ هدفك .

إن لهذا التدريب درجة من الأهمية ، وكلما كتبت المزيد من الخطوات المختلفة التى تعتقد أن بإمكانك اتخاذها لمعاونتك على بلوغ هدفك ، زادت درجة وضوح الرؤية أمامك ، وسيزداد اقتناعك بأن هدفك من الممكن الوصول إليه ، وستصبح أكثر ثقة وتحديداً وأكثر لهفة لأن تشرع فى السعى وتستمر فيه بعد أن يصبح تحت يدك قائمة بالأنشطة العملية لتقوم بها .

عندما تدون هدفك لأول الأمر قد تخامرك الشكوك والريبة ، فعلى الرغم من أنك تأمل وتتمنى هذا الهدف ، لكنك ربما تتشكك أو حتى تنتقد قدرتك على بلوغه . ولكنك حين تشرع فى تحديد الخطوات اللازمة والتى تحتاج لاتخاذها بداية من هذا اليوم نفسه ستبدأ فى رؤية هدفك فى ضوء جديد ومختلف كلية .

كلما اتسمت خطتك لبلوغ هدفك بالتفصيل الدقيق بدت قابلة للإنجاز بقدر أعلى . عن طريق تدوينك لأهدافك وخططك فإنك تغرسها عميقاً فى تربة عقلك اللاواعى . ويزداد إيمانك بأن من الممكن لك إنجازها ، وتبدأ فى جذب كل من الأفكار ، والأشخاص ، والموارد التى تعينك على تحقيق أهدافك وخططك .

نفِّذ خطتك

ما إن تصبح أمامك قائمة بالأنشطة ، فاختر أحدها على الأقل وقم بها فوراً . ومنذ اللحظة التى ستتخذ فيها خطوة من خطوات قائمتك ستبدأ فى الإحساس بالتقدم . وسوف يحفزك هذا الإحساس بالتقدم لاتخاذ خطوات إضافية أخرى ، وسوف تمر بمواقف توضح نماذج للتزامن فيما يقع لك من أحداث وملابسات محيطة . وسوف تستشعر المزيد من السيطرة على شئون حياتك .

عن طريق كتابة هدفك والتخطيط له والسعى نحوه ستحفز لحاءك الشبكى وستصبح أكثر وعياً بالأشخاص والاحتمالات المحيطة بك التى تساعدك على بلوغ هدفك ، وسوف تتحلى بطاقة أعلى من التركيز ، وستصبح أكثر وضوحاً وإيجابية

وستبدأ فى صنع مستقبلك الخاص وكل ما يتطلبه هذا هو صفحة من الورق وبضع دقائق من وقتك .

يطرح الفائزون الأسئلة الصائبة

إليك أحد الفروق الأساسية ما بين الفائزين والخاسرين . يسمع الخاسر بأمر هذا التدريب المتمثل فى تدوين عشرة أهداف واختيار هدف منها ثم السعى إليه يوماً بعد يوم ، لكنه يسأل : " وماذا إذا لم يأت هذا بنتيجة ؟ "

لكن هذا هو السؤال الخطأ ، والسؤال الصائب الذى يطرحه الفائز دائماً هو : " ماذا إذا أتى هذا بنتيجة ؟ "

إذا لم يأت بنتيجة ، فإن كل ما كلفك الأمر هو صفحة من الورق وبضع دقائق من وقتك . بينما إذا أتت طريقة الأهداف العشرة بثمارها فسوف تتغير حياتك إلى الأبد . وبالطبع إذا لم يأت التدريب بنتيجة ستكون واحداً من بعض الأشخاص من بين الآلاف التى لا تحصى ولم ينجح معهم هذا التدريب . وفى الحقيقة فإنه يتعين عليك غالباً أن تكون شخصاً يتسم بالقدرة على التصميم حتى يمكنك إبطال مفعول هذا التدريب ، رغم أنفك .

لكنه يأتى بثماره فى الحقيقة ، وبأسرع مما تتخيل . امنحه الفرصة ثم اكتشف بنفسك .

المعجزات تتحقق

حضر مستشار مالى ندوتى في مدينة " فونيكس " بولاية " أريزونا " فى صباح أحد أيام السبت ، ثم طار عائداً إلى " هيوستون " فيما بعد ظهيرة اليوم نفسه . وهاتفنى يوم الخميس التالى بمكتبى وتحدث إلى سكرتيرتى ، ثم كتب إلىّ رسالة مفصلة ليخبرنى بما حدث معه بعد أن غادر الندوة ، وإليك ما حدث له :

قال إنه كان قد سمع حول أهمية الأهداف مراراً ، لكنه كان يتغاضى عن تدوينها كتابياً إلى أن قرر ـ بناءً على توصيتى ـ أن يدون عشرة أهداف للاثنى عشر شهراً التالية . وهو ما قام به خلال رحلة الطائرة التى أقلته فى فترة ما بعد

ظهيرة يوم السبت ذلك ، وقال إنه بحلول الساعة السابعة مساءً من يوم الأحد ، أى أقل من ٢٤ ساعة ، كان قد أتم إنجاز خمسة أهداف من الأهداف العشرة للعام التى وضعها لنفسه ، وكانت تلك الأهداف تنقسم إلى أهداف مالية وأهداف عائلية .

وهكذا قام على الفور بتدوين خمسة أهداف إضافية أخرى بحيث أصبح أمامه قائمة بعشرة أهداف ليبدأها مع مطلع الأسبوع . ومع حلول الساعة الخامسة مساءً من يوم الخميس اتصل بمكتبى ، أى بعدها بأربعة أيام ، كان قد أتم إنجاز خمسة أهداف أخرى من قائمة أهدافه العشرة .

قال فى خطابه : " يمكننى أن أقول بمنتهى الأمانة إننى قد أنجزت فى ستة أيام من الأهداف الواضحة والمكتوبة ما يفوق ما توقعت أن أنجزه فى عام كامل ، إننى ببساطة مذهول ! "

إن تحت يدى ملفاً كاملاً للرسائل التى وردت إلىّ من أشخاص كتبوا ليخبرونى بقصص مشابهة . لكننى لم أذهب إلى ندوة وأخبرنى أحد حاضريها بتجربة مماثلة لهذه أبداً . إن بإمكانى إعداد برنامج صوتى كامل أو وضع كتاب اعتماداً على قصص هؤلاء الأشخاص الذين عادوا إلى بيوتهم ودونوا أهدافهم العشرة كتابياً ، ووضعوا خططاً لإنجازها ، ثم انهمكوا بذلك . وكنتيجة لهذا أضحت حياتهم بكاملها مختلفة .

مبدأ " زيادة السرعة "

بعد أن تدون أهدافك كتابة ، هناك سلسلة من الوسائل العقلية الفعالة بوسعك استخدامها لتتحرك بسرعة أكبر نحو بلوغ أهدافك ولتحرك أهدافك نحوك بسرعة أكبر . ويعد مبدأ " زيادة السرعة " من عوامل الحظ الفعالة التى يمكنك استخدامها لبلوغ هدفك ، ويقول هذا المبدأ إنه أياً كان الشىء الذى تسعى نحوه فإنه يسعى نحوك كذلك ، فالمثيل يجذب مثيله . وعلى نحو ما يعد هذا المبدأ تنويعاً على قانون التجاذب ، مع اختلاف مهم .

حين تحدد هدفاً كبيراً جديداً وتبدأ فى السعى نحو تحقيقه ، غالباً ما يأخذ تقدمك فى التباطؤ ، وقد يصيبك الإحباط وتفكر فى التخلى عنه . وكلما كان هدفك

كبيراً بدا طريقه أطول ، وقد يتوجب عليك أن تعمل من أجله لوقت طويل قبل أن ترى أى تقدم على الإطلاق ، ولكن ما هذا كله إلا جزء من عملية التوصل إلى الهدف .

إن قاعدة ٢٠ / ٨٠ تساعد على تفسير مبدأ " زيادة السرعة " ، ففى خلال الـ ٨٠٪ الأولى من الوقت الذى تسعى فيه لهدفك لن تغطى أكثر من حوالى ٢٠٪ من الطريق إليه . وعلى الرغم من ذلك فإذا تحليت بالإصرار ورفضت الاستسلام ، فسوف تنجز نسبة الـ ٨٠٪ من هدفك خلال نسبة الـ ٢٠٪ الأخيرة من الوقت الذى تقضيه فى العمل عليه .

ينهمك بعض الأشخاص فى العمل لأسابيع وشهور ، بل ولسنوات سعيًا نحو أحد الأهداف الكبرى دون تحقيق إلا قدر ضئيل من التقدم . وغالباً ما يفتقدون حماستهم ويتخلون عن المحاولة . وما لا يدركونه أنهم قد أنجزوا كل العمل التمهيدى اللازم وكانوا فى الغالب قد وصلوا إلى نقطة الانطلاق نحو النجاح . كانوا على وشك بلوغ السرعة التى يتمنونها نحو أهدافهم وكذلك بدأت أهدافهم التحرك نحوهم بأقصى سرعة .

يبدو أن مبدأ زيادة السرعة ينطبق على كل هدف كبير تحدده لنفسك . وعلى ذلك يتوجب عليك أن تقرر مقدماً أنك لن تتراجع أبداً عن السعى نحو هدفك ، وهذا القرار هو عامل الحظ الأكثر فعالية من بين جميع العوامل الأخرى .

اصنع بطاقات لكل هدف من أهدافك

إليك تدريباً آخر فعالاً يمكنك ممارسته للتعجيل من بلوغك لأهدافك . اكتب كل هدف من أهدافك على بطاقات مرتبة أبجدياً بحجم ٣ بوصات × ٥ بوصات بحيث يكون لكل هدف بطاقة . اكتب كل هدف فى صيغة عبارة محفزة جازمة بضمير المتكلم وفى زمن المضارع . وتشبه هذه الطريقة الصعود إلى آلة تعمل على زيادة سرعة إيقاع حياتك .

على سبيل المثال يمكنك كتابة أهدافك مثل : " أن يكون وزنى ١٦٥ رطلاً " أو " أن أجنى ٥٠ ألف دولار سنوياً " أو " أن أتحدث اللغة الأسبانية

بطلاقة " . اكتب أهدافك بخط كبير على بطاقات مرتبة أبجدياً بحجم ٣ بوصات × ٥ بوصات ، وعلقها فى المكان المحيط بك .

كل صباح عندما تنهض من نومك قم بقراءة بطاقات الأهداف مرة بعد أخرى ، وافعل الأمر نفسه قبل أن تخلد إلى النوم . وخلال قراءتك قم بتخيل تلك الأهداف وتمثلها بصرياً كما لو أنها قد تحققت بالفعل . واصنع صورة ذهنية شائقة لأهدافك وكأنها حقيقة واقعة . وانظر إليها نظرة واضحة وحية بقدر استطاعتك .

وإليك طريقة لمضاعفة أثر التدريب : أرفق الصورة الذهنية لهدفك بالشعور أو الانفعال نفسه الذى سينتابك عند بلوغك له . فإذا ما كنت تفكر فى تلك السيارة البديعة التى ترغب فى قيادتها ، تخيل شعور السرور والسعادة الذى سيغمرك عندما تقودها على الطريق .

يستعين الكثير من رجال المبيعات بهذا التدريب ليتمثلوا بصرياً أن يصلوا إلى قمة رجال المبيعات فى شركتهم ، أو أن يربحوا أعلى جائزة فى المؤتمر القومى للمبيعات . إنهم يتخيلون أنفسهم وهم يتقدمون نحو المنصة ليتسلموا الجائزة من الرئيس ، ويسمعون تصفيق الجمهور ، وينتابهم شعور من الفخر والرضا فى داخلهم بالضبط كما سينتابهم نفس الشعور عند حصولهم على الجائزة ، وشيئاً فشيئاً يصل هؤلاء الأشخاص إلى أفضل أداء فى مؤسساتهم .

أحد أهم مبادئ النجاح على الإطلاق فى خلق مستقبلك الخاص هو قوة التركيز . ويقول هذا المبدأ : إن ما تفيض فى الحديث عنه ينمو ويزيد حتى يملأ عالمك .

بقدر ما تتحدث عن هدفك المنشود ، وتفكر فيه ، وتتخيله بصرياً ، وتنفعل به ، بقدر ما سيعمل عقلك على جذب هذا الهدف نحوك ، ودفعك أنت نحوه . إن أى شيء تحتفظ به فى عقلك بصورة مستمرة ستحققه . إن مقدرتك على تركيز عقلك دون أن يتشتت على هدف أساسى تزيد من حدة كل قواك العقلية ، ومن إبداعك ، وتحرر طاقتك من أجل بلوغ الهدف .

كلما كنت واضحاً فى تحديد هدفك نشطت بهذا كل قواك العقلية . إنك تخلق مجالاً حيوياً من الطاقة فيما حولك تنتج عنه أمور رائعة ستقع لك ، وستجذب إليك فرصاً واحتمالات مدهشة وهو ما يصفه الآخرون بالحظ .

وحقيقة أنك تقرأ هذا الكتاب تعنى أنك قد انضممت بالفعل إلى نسبة العشرة بالمائة الخاصة بالقمة ، أو ربما نسبة الخمسة بالمائة ممن يعيشون فى يومنا هذا ، إنك من بين من يسمون بالعشرة الأكثر موهبة . إنك واحد من الصفوة .

وحقيقة أنك قد وصلت إلى هذا الحد من هذا الكتاب تعنى وصولك إلى طبقة خاصة ، دون أن يعينك أحد تقريباً . لقد دخلت إلى دائرة الفائزين ، بصرف النظر عن الموضع الذى تشغله فى حياتك أو كم المال الذى تجنيه حالياً ، فالأهم هو الموضع الذى تسعى إليه .

إن الالتزام الذى تتعهد به بشأن حياتك ومستقبلك عن طريق تحديدك لقيمك ورؤيتك ومهمتك وأهدافك ، لهو أفضل مؤشر توجيه على الموضع الذى تسعى نحوه فى الأعوام المقبلة . فإذا ما واصلت المضى فى الاتجاه نفسه الذى تسعى إليه الآن ، فستحقق أموراً فائقة وما من شيء يمكنه أن يعوقك ، وسرعان ما ستصبح واحداً من أفضل الناس حظاً فى عالمك الشخصى .

الأنشطة العملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. استرجع بعض نجاحاتك ولاحظ الأمثلة التى وقعت لك فيما مضى على المفاجآت السارة والتزامنات . كيف يمكنك السعى لكى تتكرر من جديد ؟

٢. كوّن رؤيتك حول مستقبلك المثالى ونمط معيشتك المثالى ، فإذا ما أصبحت حياتك مثالية من جميع النواحى ، فكيف سيكون عليه الأمر ؟

٣. اجلس ودوّن قائمة بأحلامك الشخصية . تخيل أن بحوزتك كل الوقت والنقود والقدرة فى العالم . ما الذى ترغبه حقاً ؟

٤. اكتب قائمة من عشرة أهداف تود أن تنجزها فى غضون عام أو اثنين ؛ اكتب الأهداف فى صيغة الحاضر ، كما لو أنك تنجز هذه الأهداف بالفعل .

٥. اختر هدفاً سيكون له أعظم الأثر الإيجابى على حياتك إذا ما حققته . واجعل منه مقصدك الأساسى وفكر بشأنه طيلة الوقت .

٦. ضع خطة لتحقيق هدفك الكبير ، وزود الخطة بمواعيد محددة للإنجاز سواء مواعيد رئيسية أو فرعية ، جنباً إلى جنب مقاييس ضابطة وأولويات عمل .

٧. اتخذ خطوة نحو هدفك على الفور ؛ قم بأمر ما كل يوم سعياً باتجاهه واتخذ قراراً بأنك لن تستسلم لليأس أبداً أو تكف عن السعي !

٤

المبدأ الثالث ـ المعرفة قوة

" إن الخير كله فى رجل أوتى الحكمة وحسن الفهم ، فهو أكثر نفعًا من الذهب والفضة ، وأثمن من الأحجار الكريمة ، بل إن قيمته لا تقدر بثمن " .

ـ قول مأثور

هناك سباق فى حياتنا اليوم وأنت داخل هذا السباق ، والسؤال الوحيد هو ما إذا كنت ستفوز أم ستخسر ، ويتوقف هذا بدرجة كبيرة عليك . كما تعد إحدى المزايا التى لديك هى أن الغالبية العظمى من الناس غير منتبهين ولكنهم داخل سباق ، إنهم ببساطة يتجولون وكأنهم فى نزهة ، لا يستوعبون درجة التنافسية التى وصل إليها عالمنا الآن ، ولا يدركون مدى أهمية أن يفوزوا .

وثمة قصة من شرق أفريقيا توضح هذه النقطة . فى كل صباح فى سهول " سيرينجتى " بشرق أفريقيا يستيقظ الظبى ، يعرف الظبى أنه طوال اليوم لابد أن يجرى أسرع من أكثر الأسود سرعة إذا أراد أن يواصل الحياة . وكل صباح فى سهول " سيرينجتى " يستيقظ الأسد ، ويعرف الأسد أنه لابد أن يجرى أسرع من أقل الظبيان سرعة ، إذا أراد أن يأكل فى يومه ذاك .

وحكمة هذه القصة أنه سواء كنت ترى نفسك ظبياً أم أسداً ، فعند شروق الشمس من المستحسن أن تجرى .

التحق بعصر المعلومات

لقد استلزم الأمر ستة آلاف عام من التاريخ المكتوب حتى ينتقل الإنسان من العصر الزراعى إلى العصر الصناعى ، والذى بدأ رسمياً حوالى عام ١٨١٥ . وبحلول عام ١٩٥٠ كان معظم العاملين فى الدول النامية عمالاً صناعيين . ولكن بحلول عام ١٩٦٠ ، أى خلال أقل من ١٥٠ عاماً ، كان العصر الصناعى قد انقضى ، وانتقلنا إلى عصر الخدمات ، وأصبح هناك المزيد ممن يعملون فى تقديم الخدمات من كل نوع ، أكثر ممن يعملون فى التصنيع .

وخلال حقبة الثمانينات من القرن العشرين ، أى بعد عشرين عاماً فقط ، تركنا عصر الخدمات ، ومن يخصه من العمالة ، ودخلنا عصر المعلومات ، وأصبح العاملون فى حقل المعلومات أكثر من أى حقبة أخرى . ومع دخولنا القرن الواحد والعشرين أصبحنا بالفعل فى عصر الاتصالات . والآن فإن من يعملون فى توليد وتوصيل المعلومات والأفكار والعروض الترفيهية والأخبار والتعليم أكثر ممن يعملون فى أى حقل آخر .

فقط تصور الأمر ! اقتضى الأمر ستة الآف عام لتجاوز العصر الزراعى ، و ١٥٠ عاماً للمرور بالعصر الصناعى ، وعشرين عاماً للانتقال من عصر الخدمات ، وعشرين عاماً أخرى لتجاوز عصر المعلومات ، ونحن الآن فى عصر الاتصالات .

انتقلنا من القوة العضلية إلى القوة العقلية ، من قوة الدواب إلى الذكاء الإنسانى . لقد ارتقينا من التركيز على صنع ونقل الأشياء إلى التركيز فى ابتكار الأفكار والمعرفة ونشرها . وستكون المعرفة هى محتوى عملك خلال ما تبقى من عمرك وسوف تحدد قدرتك على توصيل ونقل هذه المعرفة بدرجة كبيرة قيمة ما تقوم به ، ومقدار ما تجنيه من أموال ، وقبل كل ذلك النمط العام لمعيشتك .

المصدر الأساسى للقيمة

تبعاً لقانون " مور " للحواسب الآلية ، فإن قدرة معالجة المعلومات تتضاعف كل ١٨ شهراً . وفى الوقت نفسه تنخفض تكلفة معالجة المعلومات بنسبة ٥٠ بالمائة . وهذه زيادة مذهلة فى الفعالية والكفاءة ! ولو كانت تكلفة وكفاءة إحدى

سيارات " لكساس " الجديدة قد تحسنت بالمعدل نفسه الذى تحسنت به كفاءة أنظمة الكمبيوتر لكان سعر هذه السيارة الجديدة فى يومنا هذا هو مائتى دولار ، وتستطيع قطع سبعمائة ميل بجالون واحد من الوقود ، وتتحرك بسرعة ٥٠٠ ميل فى الساعة . والواقع أن ما فى إحدى سيارات " لكساس " الجديدة من أنظمة الكمبيوتر هو أكثر مما كان هناك فى " أبوللو ١٣ " والتى كانت أحدث مركبة فضائية فى زمنها على الإطلاق .

ففى السيارة الجديدة اليوم تم إنفاق المزيد من المال على الإلكترونيات وأنظمة المعلومات والمعرفة بقدر أكبر مما أنفق فى الحديد والصلب .

بسرعة شديدة انتقلنا إلى عصر المعلومات ، لتصبح المعرفة هى المصدر الأصلى للقيمة . وأغلب المؤسسات الكبرى بالمجتمع لم تستوعب ذلك أو توليه العناية الكافية . إنه أحد أكبر التحديات والفرص كذلك لعصرنا هذا .

ما الذى تساويه أية شركة ؟

يمتلك أحد أصدقائى شركة تزايدت مبيعاتها من مليون دولار إلى عشرة ملايين دولار سنوياً على مدار فترة خمسة أعوام ، وتضاعفت أرباحها ثلاث مرات فى الوقت نفسه . وعندئذ قام المصرف الذى تتعامل معه بقطع خط ائتمانها ، ووضعها فى مصاف المنظمات عالية الخطورة ، ولكن لماذا ؟ ذلك لأن الشركة حققت مستوى عالياً جداً من المبيعات دون أن ترفع من أصولها الثابتة ـ أى الأثاث والتجهيزات والمبانى والسيارات وأجهزة الكمبيوتر وخلاف ذلك ـ بالسرعة نفسها التى زاد فيها نموها .لم يستوعب البنك أن القدرة العقلية هى المصدر الأساسى للشركة ومن الممكن استخدامها بطرق لا متناهية بغرض تحقيق الثروة ، بدون استثمار فى الأصول الثابتة على الإطلاق .

واليوم تتحير المؤسسات المالية غالباً أمام حقيقة أن مصنعها الذى تبلغ قيمته مائة مليون دولار يمكن أن يُهْجَر ويترك إذا تجاوزه التغير التكنولوجى فى فترة قصيرة ولو عام مثلاً .عندما يطلب أحد البنوك ضمانات فما من سبيل لقياس أكثر أصول الشركة قيمة وهى المعرفة الموجودة فى عقول من يعملون بها . فقد تنهار

المؤسسة بكاملها حتى تتساوى بالأرض ، لكن القدرات العقلية لهؤلاء تتجاوز المحنة وتبدأ من جديد فى البناء خلال ساعات قليلة .

منذ عقود قليلة مضت كان إذا ما احترق أحد المصانع فقد انتهى أمره وخرج من النطاق التجارى ، وربما لا يُعاد بناؤه أبداً . وفى بعض الأحيان كان ينهار مجتمع كامل نما حول بؤرة التصنيع تلك . لكن الأوضاع لم تعد على هذا الحال فى يومنا هذا .

حدُّ الفوز

يعد مفهوم حد الفوز أحد الأفكار المهمة فى القرن العشرين ، ويقول إن الفروق الصغيرة فى المعرفة والقدرة تؤدى إلى اختلافات هائلة فى النتائج . وإليك مثالاً على ذلك : إذا جرى أحد الخيول فى سباق الخيول وأحرز فوزاً على الحصان التالى بمقدار قيد أنملة ، فإنه يفوز بجائزة قيمتها أكثر عشر مرات من الحصان الذى احتل المركز الثانى بمقدار قيد أنملة ، فهل هذا يعنى أن هذا الحصان أسرع منه عشر مرات ؟ هل سرعته ضعف الحصان التالى ؟ أم أنه أسرع بمقدار ١٠٪ ؟ أبداً ، لقد فاز الحصان بمقدار قيد أنملة لا أكثر ، لكن هذا المقدار الضئيل يُترجم إلى عشرة أضعاف فى الجائزة المالية .

عند حصول إحدى الشركات على صفقة تجارية فى سوق يتسم بالمنافسة الضارية ، فغالباً لأنها قامت بأداء مهامها على نحو أفضل بمقدار طفيف من الشركة التى أخفقت فى الحصول على الصفقة . لكن النتيجة هى أن الشركة حققت مائة بالمائة من المبيعات ، ومائة بالمائة من الأرباح ، كما حصل مندوب مبيعاتها على مائة بالمائة من العمولات . فهل تعتبر هذه الشركة أو هذا المندوب أفضل بمقدار مائة بالمائة من الشركة أو المندوب الذى خسر الصفقة ؟ كلا ، كل ما هنالك أن الشركة أو المندوب قد طوّرا " حد الفوز " مما كان له كل الأثر .

إن معلومات صغيرة واحدة موجودة بحوزتك وليست متاحة لمنافسيك يمكنها أن تكون هى كل ما يلزمك لكسب حد الفوز فى صفقة تجارية بعينها ، لقد قال أحد مديرى التنفيذ مؤخراً : " إن مقدرتنا على تعلم الأفكار الجديدة وتطبيقها على نحو أسرع من منافسينا هى مصدرنا الحقيقى الوحيد . لكسب الميزة التنافسية " .

الأمان الوظيفى مدى الحياة

هناك قدر كبير من الحديث حالياً عن عدم الأمان فى مجال العمل . يتم الاستغناء عن أشخاص بالآلاف كل شهر ، سواء كان هذا فى ظروف سيئة أو طيبة . وسوف يستمر هذا المنحى مع الأعداد الهائلة من المستغنى عنهم كل عام فى انتظار مستقبل غامض . إن التغيرات المتسارعة التى تحدث فى المعرفة والمعلومات تخلق منتجات وخدمات جديدة ، وتعرض الكثير من المنتجات والخدمات الحالية للاستغناء عنها . فعندما تتحول المتطلبات يتوجب على الأشخاص أن يتحركوا بسرعة إلى تلك الوظائف التى تنتج ما يريد المستهلك اليوم ، وليس ما كان يريده بالأمس .

يتضاعف المقدار الإجمالى للمعرفة الإنسانية كل عامين أو ثلاثة أعوام ، ومعنى هذا أنك قد تجمع كل المعرفة المتراكمة فى التاريخ الإنسانى ، من كل بلد وفى كل شكل ، وتضعها فى كومة ضخمة ، ثم بعد ثلاث سنوات من هذا على أقصى تقدير ستكون كومة أخرى بجوارها مساوية لها فى الحجم إن لم تكن أضخم منها .

تتضاعف المعارف على نحو ما يحدث فى قواعد اللوغاريتمات . فإن شأناً جديداً من شئون المعرفة من الممكن توليفه وإعادة توليفه مع شئون أخرى معرفية لإنتاج المزيد من المعارف . ومع مطلع القرن الواحد والعشرين سوف تتضاعف المعرفة الإنسانية المتراكمة فى حقول بعينها سنوياً .

وعلى المستوى الشخصى فإن معني هذا أن معرفتك اليوم لابد من مضاعفتها كل عامين أو ثلاثة ، حتى تظل محتفظاً على الأقل بالمستوى الحالى من القدرة ، وبدخلك الحالى وبمجال عملك الحالى . فإذا لم تتزايد معارفك الشخصية بالمعدل نفسه الذى تتزايد به المعارف العامة فى حقلك العملى ، فستتعرض لخطر كبير فى الاستغناء عنك .

إن السبب الرئيسى وراء الاستغناء عن العاملين هو أن الشركات تحتاج لأنواع جديدة من المهارة والمعرفة ، وأنها تحتاج إلى أشخاص ذوى معارف خاصة بمجالات أحدث وأكثر تخصصاً ، وكما تستغنى بعض الشركات عن آلاف الأشخاص ، بينما توظف شركات أخرى آلاف الأشخاص فى مواقع مختلفة ، بمعارف مختلفة ، ومن أجل القيام بمهام مختلفة .

قانون الربط المتكامل

يوضح قانون الربط المتكامل عاملاً آخر مهماً من عوامل الحظ ، الذى يمكنه معاونتك على إنجاز أكثر بكثير مما يمكن للشخص متوسط القدرات أن ينجزه . ويقول هذا القانون : " إن وسط كل مجموعة من الأشخاص ، الشخص الذى يستطيع أن يلاحظ أكبر كم من المعلومات الضرورية ويدمجها ويطبقها ينتهى به المطاف متسيداً للأشخاص الآخرين فى هذه المجموعة " .

وبصياغتها بأسلوب آخر ، فإن قانون الربط المتكامل يقول إنه كلما زاد مقدار زخيرتك من المعرفة والخبرة ذات الصلة بالاحتياجات الخاصة لمنظمتك أصبحت قادراً على مساعدة الفريق ككل على تحقيق النجاح وبلوغ أهدافه ، وتتكالب كل من السلطة والمنصب والنفوذ والوجاهة الاجتماعية على الشخص الذى يكتسب المعرفة ومن ثم يطبقها بأقصى فعالية لها ، من أجل مصلحة الجميع .

تمنحك المعرفة والخبرة قدرة على التعرف بالأنماط البازغة فى الظروف الجديدة . وكلما زاد تكرار الأنماط التى تتعرف عليها ، زادت سرعة اتخاذك للقرار وتصرفك فى أى مجموعة بعينها من الملابسات . إن الشخص الذى يتسم بالقدرة على التعرف بأكثر الأنماط عدداً سوف يرقى على الدوام إلى قمة أى منظمة ذات قيمة ، وستكون لآرائه ومساهماته قيمة ثمينة وسيكون له أثر عظيم على الآخرين وعلى نتاج المنظمة أكثر من أى شخص آخر .

كن فى المقدمة واحتفظ بمكانك هذا

على سبيل المثال يميل أفضل رجال المبيعات إلى البقاء على قمة المبيعات عاماً بعد عام ، ولكن لماذا ؟ يعود هذا لأنهم عملوا للعديد من الأسابيع والشهور والأعوام ، حتى يصبحوا على درجة متزايدة من المعرفة والمهارة ، فى بيع المزيد من منتجاتهم أو خدماتهم للمزيد من العملاء المهمين الأذكياء .

وكنتيجة لذلك ، كما يأخذ أحد العدائين الصدارة ويمضى بها للأمام قدماً مع استمرار السباق ، يشق رجال المبيعات هؤلاء طريقهم نحو الصدارة وغالباً ما يتجاوزون منافسيهم بمراحل عن طريق تعلم التعرف على المزيد من الأنماط الخاصة

بمواقف البيع المتنوعة وفائقة الصعوبة ، مما يمكنهم أن يحددوا موقف البيع الممكن على وجه السرعة . إنهم يعرفون على الفور ما يتوجب عليهم عمله أو قوله للحصول على المزيد من الصفقات . وهكذا يبيعون المزيد والمزيد .

ومع كل صفقة بيع إضافية ، يكتسبون المزيد من الخبرة . وتمكنهم هذه الخبرة المتزايدة والأنماط المصاحبة لها من بيع المزيد بسهولة أكبر وفى وقت أقل مستقبلاً . لابد أنك سمعت قول القائل : " لا يجلب النجاح إلا النجاح " . وهو ما يحدث واقعياً فى كل مجال يتسم بالتنافسية الشديدة .

لا ترتكن إلى ما أنجزته بالفعل

مع الزيادة المستمرة للمعرفة فى مجال تخصصك ، تصبح ذخيرتك الحالية من المعرفة غير مواكبة بمعدل أسرع من ذى قبل . فإذا ما خرجت فى رحلة حول العالم بقارب ملاحة سريع ، وغبت لعام أو اثنين قبل أن ترجع ، فستجد أن نسبة ٣٠٪ إلى ٤٠٪ ، بل وحتى ٥٠٪ من جملة معارفك التى تراكمت والتى تبرر ما تحصل عليه من عائد وما تشغله من منصب فى عملك ، لم تعد سارية أو مستخدمة بعد ذلك ، وغالباً ما يتعين عليك البدء من جديد ، وقد يكون مجال عملك قد خرج من المضمار تماماً .

ويتسارع معدل تجاوز المعارف القديمة فى بعض المجالات بشكل أكبر من مجالات أخرى ، وعلى سبيل المثال فإن المعارف الخاصة بالمجال التاريخى أو بمجال المكتبات قد تستغرق عشرة أو عشرين عاماً أو ربما أكثر من هذا لكى تتبدل ، ذلك أنها مجالات بطيئة التغير ، أما المعارف الخاصة بالبورصة ، والأسعار ، وآليات السوق ، ومعدلات الفائدة ، والظروف الاقتصادية ، إلى آخر ذلك ، فقد تصبح مهجورة وغير مواكبة فى غضون بضعة أيام ، بل بضع ساعات .

إن بوسع أحد الأحداث السياسية أو الاقتصادية ذات الشأن أن يكون لها من الأثر على صناديق الاقتراع ، ما من شأنه أن يجعل كل المعارف المتراكمة بشأن نتيجة الانتخابات تتبدل بين عشية وضحاها ، مما يهيئ الساحة لسيناريو مغاير تماماً .

المستقبل يتعلق بالكفاءة

إذا أردت أن تكون محظوظاً ، فينبغى ألا تنسى أن المستقبل يتعلق بالكفاءة ، لا بحسن النية ، أو الإخلاص ، أو مجرد امتلاك الطموح ، إنه ينتمى إلى هؤلاء المهرة فيما يقومون به ، وإلى الأشخاص الذين على دراية حاسمة بطرق التأثير وإحراز النتائج ، وإلى من يضيفون شيئاً جديداً إلى قاعدتهم المعرفية يومياً .

هناك مقولة قديمة تقول إن الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقراً . واليوم مع ذلك ليس التنافس بين من يملكون أكثر ومن يملكون أقل ، لكنه بين من يعرفون أكثر ومن يعرفون أقل . إن الفروق ذات الشأن فى معدل الدخل بأمريكا تكون بين هؤلاء الذين يزيدون من مستويات معارفهم ومهاراتهم على الدوام وبين من لا يقومون بذلك .

لكى تنطلق نحو الأمام بأسرع ما يمكن ، وخصوصاً فى حياتك المالية ، فإنه عليك أن تتذكر أنه لكى تجنى المزيد ، لابد أن تتعلم المزيد . عليك حالياً أن تدفع مستواك المعرفى والمهارى الحالى إلى حدوده القصوى ، فإن سقف حدودك هو أمر بداخلك أنت ، فإذا أردت أن ترفع من دخلك ومن قدرتك على جنى الربح فإنه يتوجب عليك أن تتعلم كل جديد من معلومات ، وأفكار ، ومهارات بحيث تطبقها فى عملك لإنتاج قيمة مضافة لشركتك ولعملائك .

المعرفة قوة

غالباً ما يقال إن المعرفة قوة ، لكن الحق أن المعرفة العملية فقط تعتبر قوة . وحدها المعرفة هى التى يمكن الانتفاع بها بحيث تعود بفائدة ما يمكن لشخص ما أن يدفع مقابلها أى شىء للحصول عليها وهى القوة فى الاقتصاد حالياً .

كيف يمكن لك تحديد قيمة جزء من معرفة جديدة ؟ الأمر بسيط . إن المعرفة ذات القيمة ترفع من مقدرتك على إحراز نتائج إيجابية فى حياة الآخرين . والمعرفة غير ذات القيمة لا تتيح لك ذلك . فما أكثر كميات المعارف التى تلقن فى الجامعة ، وهى حقيقة دون شك ، لكنها غير ذات نفع بالإجمال فى العالم الواقعى ؛ لأنها لا تترجم إلى قيمة يمكن لشخص ما أن يدفع نظيرها .

إن إحدى المشكلات التى تواجه خريجى الجامعات هى أنهم غالباً ما يُصدمون عندما يتبينون أنهم أمضوا ثلاث أو أربع سنوات فى تعلم موضوعات لا أحد سواهم يُعنى بها أى اعتناء . ما من صاحب عمل لديه النية لأن يدفع لهم مقابل شهادة جامعية فى علم الآثار (أركيولوجى) أو علم الإنسان (الأنثروبولوجى) . وهذا سبب أن ٨٠٪ من إجمالى خريجى الجامعات يجدون أنفسهم بعيداً عن مجالات دراستهم فى غضون عامين من ترك مقاعد الدراسة ؛ لأن عليهم فى نهاية المطاف أن يعثروا على شيء ما يقومون به له فائدة حقة لدى الآخرين .

افتح كل الأبواب

ذكرتُ فى بداية الكتاب أننى قد بدأت طريقى دون أن يكون بحوزتى إلا القليل من المزايا فى حياتى ، ولكن كان لدىّ شيء واحد لصالحى : القراءة . لقد كنت أعشق القراءة خلال صباى ، وعند نضجى تعلقت بالقراءة والتعلم ، وعلى مدى الأعوام تبين لى أن كل شخص على درجة رفيعة من التفوق بأمريكا ، بدأ طريقه من الصفر ، وسار على المسار نحو النجاح ، قد أنجز ذلك من خلال التزامه بالدرس والتحصيل وبالنمو الشخصى .

إن إحدى أهم القواعد على الإطلاق من حيث التمكين والقوة هى : **إن بوسعك تعلم أى شيء تحتاج إلى تعلمه من أجل إحراز أى هدف تضعه نصب عينيك .**

إنها أحد أعظم مبادئ النجاح . وعند تطبيقها التطبيق الصحيح فإن معناها أنه ما من قيود أو حدود تحول دونك وما يمكنك إنجازه . إذا كنت واضحاً فيما يخص هدفك فإنه يمكنك عندئذ أن تضع يدك على المعرفة التى تحتاجها لتحقيقه . حين تتعلم ما تحتاج لتعلمه ، ومن ثم تطبق هذا العلم ، يصبح بلوغك لهدفك أمراً محتوماً .

تخيل ذلك فقط ! إن بوسعك الانطلاق من لا شيء إلا الرغبة الجارفة فى النجاح ومن ثم ، وعن طريق عملية تعليم الذات وتنميتها ، تتعلم كل ما يتطلبه تحقيقك لأى هدف تحدده لنفسك .

يمكنك أن تبدأ من الصفر

في يومنا هذا ، يمكن لمهاجر وافد من بلد آخر أن يأتي إلى أمريكا ويدخل قسم التفتيش في المطار دون أمتعة ، وتكون لدى هذا المهاجر المقدرة على إنشاء عمل صناعي بقيمة مائة مليون دولار ، تكمن هذه المقدرة في عقله ومع ذلك فمازال بوسعه أن يقول لضابط التفتيش إنه خالي الوفاض . بوسعه أن يخطو نحو هذه البلاد وما معه إلى قوة ذهنه ويمضي لبلوغ درجة رفيعة من النجاح في المجتمع .

منذ وقت قريب ، كنت مدعواً للعشاء مع مجموعة من رجال الأعمال في " بالو ألتو " بولاية كاليفورنيا ، على مقربة من وادى السيليكون . وكان السيد الصيني المهذب الجالس إلى جوارى قد وفد من تايوان منذ خمسة عشر عاماً في منحة دراسية تتعلق بالهندسة الميكانيكية بجامعة " ستانفورد " ، وقد أخبرني أنه قرر البقاء بعد حصوله على الدرجة العلمية ، وسألته عما يشتغل به حالياً فقال إنه صاحب مشروع خاص بالإلكترونيات .

وبطبيعة الحال لم يخطر على ذهني للوهلة الأولى إلا تجارة الأجهزة الإلكترونية ، عالية الأصوات ، من تلك النوع من المشاريع ذات هامش الربح المنخفض التي تبيع أجهزة التليفزيون والكاسيت . سألته عن أحوال عمله فأخبرني أن مشروعه الخاص بالإلكترونيات يمضي على خير وجه ، لكنهم يتوقعون أن يتحسن مستقبلاً ، سألته في لهجة مهذبة عن مدى ما بلغه مشروعه من حجم في الوقت الحالي ، فأخبرني أن مبيعاتهم قد تجاوزت المليار دولار وأن لديهم ما يزيد على الألفين من العمالة . وقد تبين أنه كان يقصد " بمشروع الإلكترونيات " مكونات الكمبيوتر التي يزود بها كبرى شركات تصنيع أجهزة الكمبيوتر في أمريكا وخارجها .

وكانت ملكية الشركة تعود له هو وشريك آخر من تايوان كان قد وصل أمريكا منذ أقل من خمسة عشر عاماً ، وقد أنهى دراسته ، واستمر في تنمية مهاراته وأسس شركة قوامها مليار دولار بقوة العقل والمثابرة .

ولقد قام كل من " ستيف جوبز " و " ستيف واسناك " بالأمر نفسه في شركة " آبل " للكمبيوتر ، منطلقين من مرآب وفكرة . وفي أعظم قصة نجاح في هذا العصر ، أنشأ " بيل جيتس " شركة " مايكروسوفت " من مجرد فكرة لديه هو و " بول آلان " عندما كانا طالبين بالجامعة ، لقد مضى في سعيه إلى أن صار

أثرى الأغنياء فى العالم ، حيث بنى نفسه بنفسه فى أمريكا . وقد قام بهذا اعتماداً على قوة عقلة فقط .

لستَ بحاجة لأن تكون عبقرياً

أرجو ألا تفهم من ذلك أنه ينبغى عليك أن تكون واحداً مثل هؤلاء العباقرة فى التكنولوجيا المتطورة للكمبيوتر ، وحاملاً لأعلى شهادات جامعة " ستانفورد " أو " هارفارد " لكى تحقق النجاحات فى عصر المعلومات . فإن نسبة تسعين بالمائة من جميع الثروات مع هذا تم تحقيقها فى مشاريع تجارية عادية من بيع المنتجات والخدمات المألوفة فى الأسواق المحلية للعملاء الاعتياديين . وكل ما تحتاج إليه هو فكرة جديدة بنسبة عشرة فى المائة لكى تبدأ طريق ثروتك ، كل ما تحتاجه هو جزء جديد من المعرفة ، فكرة جديدة ، ورؤية جديدة ، والإدارة مع القدرة على تطبيقها فى السوق ، ثم يمكنك تحقيق نجاح كبير فى نظامنا الاقتصادى .

كتب " إبراهام لينكولن " ذات مرة : " سأدرس وأعد نفسى وذات يوم ستأتى فرصتى " .

يأتى الحظ عندما يلتقى الاستعداد مع الفرصة المناسبة .

ومن المثير للعجب عدد الأشخاص الذين يكتفون بالاستلقاء فى انتظار ضربة الحظ ، لكن الحظ لا يصيبنا بضرباته جزافاً ، بل يصنع الناس ضربات حظهم بأيديهم ، عن طريق الاستعداد والتهيؤ على الوجه الأكمل لفرصتهم التى حين تعترض طريقهم ، سيتشبثون بها وينطلقون معها ، تماماً كما ينطلق الهداف فى مباراة كرة قدم باتجاه خطوط المرمى . قال " نابليون بونابرت " : " الفرصة ؟ وما هى الفرصة ؟ إننى أصنع فرصتى بنفسى ! " .

وقال " إيرل نايتناجل " ذات مرة : " إذا واتتك الفرصة ولم تكن مستعداً لها فلن تجعل منك إلا غبياً "

وفقاً لقانون التجاذب ، فعندما تدفع الثمن وتثابر على الاستعداد فإنك تجذب بهذا إلى حياتك الفرصة لاستغلال المعرفة والمهارات على المستوى الذى استعددت به .

وهناك موعظة قديمة تقدم طريقة أخرى لزيادة حظك ، حيث تقول هذه الموعظة : " إذا أخلصت أمرك فى صغار الشئون ، فستصبح سيداً على كبار الشئون " ، ومعنى هذا بتعبيرات يومنا هذا أنك إذا ما غذيت مواهبك وقدراتك الطبيعية سوف تنفتح الأبواب أمامك لتمر منها .

فمادمت قد نميت موهبة نافعة أو إحدى القدرات المفيدة فعاجلاً أو آجلاً ستواتيك الفرصة لكى تطبق هذه الموهبة أو القدرة من أجل غرض صالح . وعن طريق بعض القوى الغامضة فستجذب إلى حياتك كلاً من الأشخاص ، والملابسات ، والفرص ، والموارد ، وكل ما هو ضرورى لكى تستخدم هذه الموهبة لصالحك ولصالح الآخرين .

الأفكار هى مفاتيح مستقبلك

عن طريق السعى الدائم وراء الأفكار الجديدة المعينة لك على بلوغ أهدافك ، سوف تزيد من الفوارق التى تعمل لصالحك زيادة هائلة ، والحق أن " نجاحك يعتمد اعتماداً طردياً على الكم والكيف الخاصين بما تولده من أفكار لتحسين أوضاعك الحالية " .

الأفكار هى مفاتيح العبور نحو المستقبل ، وهى المصدر الأول للقيمة حالياً . وهى خلاصة المعرفة المتربعة على القمة ، إنها تمثل توليفة من المعلومات المتبلورة فى مفهوم يمكن الانتفاع به . وكلما زاد ما تولده من أفكار أمكن لك أن تتوصل إلى الفكرة المناسبة فى الوقت المناسب لك .

قيمة الأفكار

ولكن لا تغفل أن الأفكار لذاتها وفى ذاتها بلا قيمة ، وتتوقف إضافة القيمة للأفكار من خلال مقدرتك وحسب على تبنى فكرة ما وتطبيقها على نحو يؤدى إلى نتيجة إيجابية أو نوع من التحسن ، إنها مهمتك شخصياً أن تجعل الفكرة ذات قيمة ما .

إننى لأعجب على الدوام من بعض من يكتبون إلىّ أو يهاتفوننى ، من أجل أن يبيعون لى فكرة جديدة تخصهم ، فأسألهم : " ما هى ؟ " فيجيبون بأنهم لا يستطيعون إخبارى بالفكرة إلا إذا دفعت مقابلاً لها . فأحاول أن أشرح لهم أن أفكارهم لا قيمة لها فى حد ذاتها ، وغالباً ما يصدمون لذلك ، فهم يظنون أن فكرتهم لها قيمة لأنهم فكروا بها .

والحقيقة أن نسبة ٩٩٪ من الأفكار لا تنجح ، على الأقل فى شكلها الأصلى ، ويرجع ذلك لأنه يتحتم عليك توليد الكثير من الأفكار إذا أردت أن تتوصل إلى الفكرة الجديرة بإحداث اختلاف ، فثمة علاقة مباشرة بين كم الأفكار ونوعية الأفكار . والفكرة التى تؤتى ثمارها هى الوحيدة ذات القيمة عندما تُولّف ويعاد توليفها مع تنوع من الأفكار والمعلومات الأخرى من أجل الوصول إلى بعض القيمة فى النهاية .

المعرفة الفائقة هى العامل الأساسى للحظ

تبعاً لعامل الحظ الخاص بالمعرفة الفائقة فإن بحوزتك ميزة واضحة . يتقدم الغالبية العظمى من الناس بإيقاع بطىء غير منتبهين عموماً إلى أن معارفهم محدودة ، وما حصّلوه من معارف يتم تجاوزها مع مرور كل يوم . فهم ينفقون الكثير من الوقت منخرطين فى الاجتماعيات سواء فى العمل أو فى المنزل ، يشاهدون التليفزيون ، وعلى وجه العموم يعيشون حياتهم بأقل الجهد المبذول .

وعلى الجانب الآخر فإن الأقلية المستنيرة مثلك ، ممن يدركون أننا فى سباق للمعرفة النافعة قد حازوا حد الفوز . لقد أصبحتم بالفعل فى المقدمة لأنكم تعرفون ما تحتاجون إليه للوصول إلى القمة فى مجالاتكم .

ما قيمة التعليم ؟

صدر عن مكتب العمل بأمريكا بعض الإحصاءات حول قيمة التعليم ، وقد توصل الباحثون إلى أن الشخص الحاصل على شهادة الثانوية العليا سيجنى حوالى ٦٠٠ ألف دولار على مدار حياته العملية بكاملها ، فى حين أن الشخص الحاصل

على شهادة جامعية لسنتين سيجنى حوالى مليون دولار علـى مـدار حياتـه العمليـة بكاملها مما يعنى أنه زيادة بـ ٤٠٠ ألف دولار أكثر من حاملى الشهادة الثانويـة ، أى ما يعادل ٢٠٠ ألف دولار زيادة على الدخل الإجمالى للحياة العمليـة أمـام كـل عام دراسى إضافى ، أى حوالى ٥ آلاف دولار للدخل السنوى . والأمر يتحسن عـن ذلك .

والحاصلون على شهادة جامعية إلى جانـب دبلومـة لمـدة سـنتين سـوف يجنـون حوالى مليوناً وأربعمائة ألف دولار فى المتوسط ، علـى مـدى العمـر . أمـا الشـخص الحاصل على درجة الماجستير أى مـا يعـادل تقريبـاً خمـس أو سـت سـنوات مـن التعليم الجامعى ، سيجنى حوالى ٢ مليون دولار عبر حياته أو حياتها . والشخص الحاصل على درجة الدكتوراة ، أى مـا يتطلـب عـامين إلى أربعـة أعـوام أخـرى ، سيجنى ما يقارب الثلاثة ملايين دولار .

إن كل عام دراسى إضافى سـيزيد من دخلك السـنوى بمـا يـتراوح مـن ٨ إلى ٢٥ بالمائة لكل عام ، اعتماداً على نوعية الدورات التدريبيـة والفصـول التعليميـة التـى نتلقاها . وغالباً ما يجنى الأشخاص الذين يلتحقون بالكليـات الأهليـة أو بالمـدارس التقنية ما يزيد عما يجنيه خريجـو الجامعـات ، وذلـك لأنهـم يتعلمـون فـى كليـة محلية ما هو قابل للتطبيق المباشر لإحراز النتائج التى من الممكن أن تدفع الشركات التجارية مقابلاً لها . فمن يتعلمون موضوعات ذات طبيعة عمليـة لهـم قيمـة أعلـى ومن الممكن توظيفهم فى وقت أسرع .

إن الاستثمار فى ذاتك هو أعلى الاستثمارات ربحية التى يمكنك عملها إطلاقاً . فقط تصور أن عاماً إضافياً من التعليم فى إحدى الكليات المحلية يضيف ٢٠٠ ألف دولار لإجمالى دخلك خلال عمرك . بوسعك زيادة قدرتك على الـربح وعلـى إحـراز النتائج بنسبة تتراوح من ١٠ إلى ٢٠ بالمائة زيادة عـن كـل عـام كنتيجـة لكـل عـام إضافى من التعليم ، إذا ما درست الموضوعات المناسبة .

ارفع بناءك حتى السماء

إذا أردت أن تعرف مدى ارتفاع أحد المبانى التجارية التى تبنـى ، فـألق نظـرة على عمق ما حفر من أساسات . إن عمق الأساس يحدد مدى ارتفاع المبنى . ولكـن

ما إن ينتهي بناء المبنى حتى لا يكون بوسع البنائين العودة لبناء عشرة أدوار أو عشرين دورا إضافياً عن طريق حفر أساس أعمق . إن هذا غير ممكن فيزيائياً ، فقد ثبت ارتفاع المبنى انطلاقاً من عمق الأساس الأصلى .

ينطبق المبدأ نفسه عليك ولكن مع استثناء عظيم ، إذ يمكنك أن تقول إلى أى ارتفاع ستبلغ حياتك عن طريق مدى العمق الذى حفرته فى أساسك من المعرفة والمهارة العملية . وعلى عكس المبنى فإنه بمقدورك أن تواصل تعميق أساسك ، وأن تواصل زيادة ارتفاع أدائك الشخصى عن طريق الزيادة المتواصلة من عمق المعرفة والمهارة لديك . وما من حدود أو قيود هناك .

ما الذى يحدد نوعية تفكيرك ؟

إنك تجتذب إليك الحظ الطيب عن طريق نوعية تفكيرك ، أما نوعية تفكيرك فتتحدد من خلال الالتزام بالتعلم والتحصيل المتواصلين . كلما غذيت عقلك بالجديد من المعرفة والرؤى والأفكار والمعلومات جعلته بذلك ممغنطاً ، بحيث ستجذب إلى حياتك جميع أنواع الفرص والإمكانيات لاستغلال قدراتك على أعلى مستوى ، من أجل بلوغ المزيد والمزيد من الأهداف .

الرواد يقرأون

مفتاح توسيع معارفك هو القراءة . قد لا يكون كل القارئين رواداً ، لكن كل الرواد يقرأون . ما مقدار ما ينبغى عليك قراءته ؟ وفقاً للأبحاث فإن أعلى الأشخاص دخلاً فى أمريكا يقرأون بمعدل من ساعتين إلى ثلاث ساعات كل يوم . وأقل الأمريكيين دخلاً لا يقرأون على الإطلاق .

إن الإحصاءات صادمة فى حقيقة الأمر ! فتبعاً لجمعية بائعى الكتب الأمريكيين فإن ٨٠ بالمائة من الأسر الأمريكية لم يشتروا أو يقرأوا كتاباً واحداً بعد أن غادروا مقاعد الدراسة ، بما فى ذلك ٤٢٪ من خريجى الجامعة .

وتبعاً لجريدة " USA Today " فإن نسبة ٤٣,٦ ٪ من الأمريكيين البالغين يقرأون بمعدل أقل مما يقرأ طلاب الصف السابع الابتدائى . ومعنى هذا بكل

المقاييس أنهم أميون عملياً . إن نسبة ٥٠٪ كاملة من خريجي المدارس الثانوية ليس بوسعهم قراءة شهاداتهم الدراسية أو ملء استمارة تشغيل للالتحاق بوظيفة في " ماكدونالدز " .

إن العديد من الشركات الكبرى التي تعلن باستمرار عن حاجتها لأشخاص مؤهلين تجد نفسها مضطرة لرفض العديدين بنسبة ٩٥٪ من إجمالي المتقدمين ، نظراً لقصورهم في مهارات القراءة الأساسية .

يقول صديقي " شارلي جونز " : " سيكون المرء في الموضع نفسه بعد خمسة أعوام ، إلا إذا التقى بالأشخاص المناسبين وقرأ الكتب المناسبة " . وأود أن أضيف إلى ذلك : سيكون المرء في الموضع نفسه بعد خمسة أعوام ، إلا إذا استمعت إلى البرامج الصوتية المناسبة ، والدورات التدريبية المناسبة ، وغير ذلك من الموارد والمعلومات التي يتلقاها . لا يمكن أن تكون هناك أية حدود قصوى لما تتعلمه حول النجاح في مجالك .

الأفلام في مقابل الكتب

كان العام ٢٠٠١ هو العام الأكثر نجاحاً في تاريخ السينما ، تم إنفاق ٨ مليارات من الدولارات على صناعة الأفلام . وهذا المبلغ يجعل صناعة الأفلام إحدى أضخم الصناعات في البلاد . وإذا ما نظرت هنا وهناك فستجد أخبار نجوم السينما وصناعة السينما في كل صحيفة وفي نصف المجلات الأسبوعية ، وهو الموضوع الثابت لبرامج الأخبار والتسلية في الإذاعة والتليفزيون . ويبدو الأمر كما لو أننا مغمورون بالثقافة السينمائية .

ولكن ما لا تعرفه على الأرجح أن الأمريكيين ينفقون سنوياً ما يربو على ٢٥ مليار دولار على الكتب . وفي الحقيقة لقد أطلق على القرن الواحد والعشرين " عصر الكتاب " . أكثر من مائة ألف كتاب تطبع كل عام ، وموقع آمازون " Amazon . com " عليه ما يزيد على الثلاثة ملايين عنوان متوافر .

إذا ما دخلت إلى منزل أحد الأثرياء ، ما هو أول شيء ستقع عليه عيناك ؟ الإجابة هي المكتبة ! وكلما زاد ثراء هذا الشخص وكان البيت ضخماً كانت المكتبة في الغالب أكثر اكتظاظاً بالكتب .

وإذا دخلت منزل أحد الفقراء ، فما هو أول شيء ستقع عليه عينـاك ؟ الإجابـة صحيحة ! أكبر جهاز تليفزيون يستطع توفيره !

والآن ، سأطرح عليك سؤالاً : هل يصبح أصحاب المنازل الضخمة أثرياءً أولاً ومن ثم يشترون الكتب ؟ أم أنهم يشترون الكتب ويقرأونها ، ومن ثم يصبحون أثرياء ؟ أظن أن الإجابة واضحة . إن الأشخاص يقرأون الكتب ، ثم يدرسونها ، ويطبقون ما فيها ، فترتفع كفاءتهم وفى نهاية المطاف يتلقون عوائد مادية فائقة .

تفتح القراءة كل الأبواب

كان " روبرت " يتحامق ويتهاون فى المدرسة ، وعلى هذا لم يُسمح له بالحصول على الشهادة الدراسية لأنه لم يتعلم القراءة . كان منزعجاً لأنه لم يستطع أن يجد أى عمل سوى أعمال الحد الأدنى من الأجر ، مثل حفر المصارف ، وزرع الأشجار ، وكنس الأرضيات . لقد نشأ فى أسرة طيبة وفى حى طيب ، لكن كل ما أمكنه الحصول عليه هو وظائف بلا مستقبل ، وكذلك جميع رفاقه الذين مروا بالمدرسة الثانوية دون أن يتعلموا القراءة كان موقفهم مماثلاً .

وبعد عام ونصف العام من هذا العمل المحبط جاء إلىّ وسألنى النصيحة . فأخبرته أنه بحاجة إلى أن يرفع من مستواه التعليمى ، فقال إنه لا يحب القراءة . وكانت قراءة الفقرات الكبيرة تتركه مرهقاً حقاً كما قال ، فنصحته أن يذهب إلى إحدى الكليات المحلية ويتلقى فصولاً دراسية فى القراءة . وإذا لم يقم بذلك سيكون قد سقط فى فخ الوظائف عديمة المستقبل إلى الأبد . كان متردداً فى الأخذ بنصيحتى ، لكنه كان غير ميال بدرجة أكبر للاستمرار فى ممارسته العمل البدنى المتدنى .

وأخيراً أدرج اسمه وبدأ الحضور فى إحدى الكليات المحلية فترة ليلية لمدة عامين ، وتعلم كيف يقرأ على خير وجه . ونظرًا لمهاراته الجديدة التحق بمدرسة تقنية وحصل على درجة فى الإلكترونيات الخاصة بكيمياء الدواء الحيوية . وقد تطلب الأمر منه عامين إضافيين ليحصل على شهادة التخرج .

ومن ثم تبدلت حياته تبدلاً تاماً . وتم توظيفه على الفور من قبل إحدى الشركات الكبرى الخاصة بمستلزمات المستشفيات ، فى مجال بيع الأجهزة الطبية

للعيادات والمستشفيات . وفى غضون خمسة أعوام كان يجنى ما يربو على ٥٠ ألف دولار سنوياً . أصبح لديه منزل وسيارة جديدة وحياة عظيمة . ولقد أخبرنى فيما بعد أن ما أسديت له من نصح لكى يتعلم أن يقرأ ويحسن مستواه التعليمى كانت هى نقطة التحول فى حياته .

كيف تقرأ بفعالية ؟

إليك بعض الوسائل لترفع من معرفتك عن طريق القراءة ، وقد نجحت هذه الوسائل معى ومع آلاف الأشخاص الآخرين ممن أصبحوا رواداً فى مجالاتهم بعوائد مالية مرتفعة .

إن أفضل ما تقرأه من كتب على الإطلاق هى تلك التى كتبها رجال ونساء منخرطون فى العمل بمجالاتهم . إنها كتب بأقلام الخبراء والممارسين للحرف والمهارات . ابتعد عن الكتب التى يكتبها أساتذة الجامعة والاستشاريون الإداريون ، فإن هؤلاء الأشخاص ببساطة يعوزهم الفهم العميق الذى ينبع من العمل يوماً بعد يوم وعاماً بعد عام فى مجال بعينه .

يمكن لكتاب بقلم أحد الخبراء أن يكون ذا قيمة لا تقارن . يمكنك شراء كتاب ملىء بالأفكار العملية والمجربة التى قضى شخص ما عشرين عاماً من حياته ليتعلمها ، وقضى شخص آخر عامين أو ثلاثة ليكتبها وينشرها . وبالنسبة لسعر الكتاب يمكنك الحصول على المعرفة التى أنفق شخص ما عمره كله فى اختبارها وأنفق آلاف الدولارات فى اكتسابها وجمعها . وكل ما تحتاج إليه هو فكرة جيدة من أحد الكتب لتغيير مسار حياتك بكاملها .

وإليك نقطة مهمة : إن كل مشكلة قد تواجهها على الإطلاق قد تم حلها بالفعل على يد أحد الأشخاص فى أحد الأماكن . وذلك الحل الذى توصل إليه هذا الشخص مكتوب فى كتاب أو مجلة ومتوفر أمامك إذا عثرت عليه .

وإذا ما عثرت على إحدى الأفكار التى من الممكن أن تساعدك ، فإن بوسعك توفير آلاف الدولارات والشهور أو الأعوام من العمل الشاق . وإذا لم تكن بحوزتك الفكرة ، فكما لو كانت هذه الفكرة لم توجد أبداً . فما تجهله يمكنه أن يؤذيك

ويعوقك . ولهذا السبب يسعى الناجحون على الدوام وراء الأفكار والمعلومات الجديدة .

وقد تستعرض مائة فكرة قبل أن تكتشف الفكرة الواحدة التى تحتاج إليها فى هذه اللحظة لتصنع فارقاً ضخماً فى حياتك وعملك . فمن خلال البحث الدائم عن العديد من الأفكار والرؤى الجديدة كلما وسعك ذلك ، تزيد بهذا من حظك وتضع احتمالات النجاح فى صفك . إنك بحاجة إلى كم كبير من الأفكار لتجد الرؤية النوعية التى بوسعها مساعدتك فى هذه اللحظة وفى هذا الوضع .

اشتر الكتب الخاصة بك واصنع مكتبتك الخاصة ، فلا تستعرها من المكتبات العامة ثم تعيدها ثانية . حين تقرأ كتاباً ضع خطوطاً تحت النقاط الرئيسية بأحد الأقلام الملونة أو بقلم فسفورى ، واجعل من الكتاب ملكيتك الخاصة .

عندما بدأت فى شراء كتبى الخاصة ووضع العلامات عليها فى مستهل الأمر وجدت أن الأمر قد يقتضى منى بضع ساعات لقراءة أحد الكتب القراءة الأولى . ثم بعد ذلك يمكننى قراءة كل النقاط الرئيسية خلال أقل من ساعة ومن ثم أعود إليها لأسترجع الأفكار الأثمن قيمة ونسخها لمراجعتها فيما بعد ، وهذا زاد من سرعتى فى القراءة والتذكر زيادة هائلة .

تعلم القراءة السريعة

تعد القراءة السريعة إحدى المهارات التى يمكنك إتقانها بالممارسة . وهناك وصف كامل لعملية القراءة السريعة على برنامجى الصوتى " تقنيات التعلم السريع " ، ولكن اسمح لى بأن أعطيك وسيلة بسيطة هنا تمكنك من مضاعفة سرعتك فى قراءة أى كتاب مرتين وثلاثاً .

وهى تنقسم إلى أربع مراحل : الإطلالة ، التصفح ، التفحص ، المراجعة . وإليك طريقة استخدام هذه التقنية :

قبل أن تنخرط فى الكتاب ابدأ دائماً بالإطلالة العامة . اقرأ مقدمة الكتاب وخاتمته ، واقرأ سيرة المؤلف الذاتية وتأكد أن هذا الشخص يعرف ما يتحدث بشأنه حق المعرفة . اقرأ الفهرس واسأل نفسك إذا ما كانت الأفكار الذى يحتوى عليها مهمة بالنسبة لك أم لا . اقرأ الملاحق وثبت المصطلحات والمراجع لتعرف

مصادر المعلومات التى استخدمها المؤلف . إذا انتابك شعور طيب من ناحية الكتاب وأن فيه شيئاً له قيمة بالنسبة لك فامض إلى المرحلة التالية .

المرحلة الثانية للقراءة السريعة هى مرحلة التصفح ، وهى تبدأ عندما تتناول الكتاب وتتصفحه صفحة بعد أخرى من الغلاف للغلاف ، صفحة فى كل مرة . تقرأ عناوين الفصول ورؤوس الفقرات ، تنظر إلى الرسوم البيانية باختلاف أنواعها ، وتقرأ على قدر استطاعتك السطور الأولى لكثير من الفقرات . تقرأ فقرتين أو ثلاثاً بالكامل لتكون انطباعاً حول أسلوب المؤلف ، وتحدد إذا ما كنت منسجماً مع الكتاب أم لا ، وإذا ما كانت طريقة المؤلف فى التعبير عن نفسه تُمتعك أم لا .

ادخر الساعات لقراءة كتاب

الطريقة المثلى لتوفير الساعات العديدة المنفقة فى قراءة كتاب هى إلقاؤه بعيداً وعدم قراءته على الإطلاق . إن إحدى أفضل طرق توفير الوقت هى أن تقرر مقدماً أن هذا الكتاب لا يحتوى على قيمة كافية بالنسبة لك لتنفق وقتك فى قراءته .

فبعد أن تنتهى من الإطلالة العامة والتصفح ، وتشعر أنك ترغب فى مطالعة الكتاب ، اسأل نفسك " لماذا ؟ " عندما تطرح على نفسك هذا السؤال يضطرك لأن تفكر بشأن ما ستجنيه من الكتاب وكيف يمكنك تطبيقه على حياتك أو عملك . وهذا يسمى القراءة ذات الغرض ، فكلما كانت المعلومة الجديدة ذات صلة بك وقابلة للتطبيق بالنسبة لك فى هذه اللحظة زادت إمكانية تذكرك لها بعد انتهائك من قراءتها .

والمرحلة الثالثة للقراءة هى التفحص . فإذا ما كنت تقرأ كتاباً غير خيالى ، ابدأ بأكثر الفصول إثارة لاهتمامك ؛ ثم توقف عن القراءة إذا لم تشعر برغبة فى الاستمرار . أحياناً لا يحتوى أحد الكتب الممتازة إلا على فصل أو اثنين لهما صلة بك أو بحياتك حالياً .

والحقيقة أنه مادامت المعلومة غير ذات نفع مباشر لك فإنك ستنساها على أى حال ، فلماذا تقرأها من المبتدأ ؟

وخلال تقدمك فى مرحلة التفحص قم بعمل العديد من الإشارات والرموز قدر إمكانك . ضع خطاً أسفل الجمل والعبارات الرئيسية بقلم ملون أو بقلم فسفورى .

وضع على الهوامش علامات تذكير ونجوماً وأقواس تنصيص ، ودوائر عند الأفكار المهمة . اجعل من اليسير عليك أن تعود لتجد الأمور التى اعتبرتها أكثر أهمية .

المرحلة الأخيرة لتقنية القراءة السريعة هى مراجعة الكتاب ، بصرف النظر عن مدى ذكائك فإنه يتوجب عليك الرجوع للمراجعة على النقاط الرئيسية ثلاث أو أربع مرات لكى تثبت فى ذاكرتك ، ولكن بعد أن تقوم بوضع العلامات فى كتاب ما كما يجب . فإن بوسعك المرور السريع عبره فى وقت قليل (ساعة مثلاً) لتحصل على خلاصة الكتاب ككل .

كن مواكباً لأحدث المعارف

أين تجد أفضل كتب إدارة الأعمال التجارية ؟ أمر بسيط انضم إلى نوادى الكتب المتنوعة التى تعلن عن نفسها فى مجالات شئون الأعمال التجارية ، واطلب من العاملين بها الكتب التى يقدمونها بتخفيض ، ثم أضف إلى مكتبتك الخاصة بشراء كتابين مما يرشحونه لك كل عام . ولن يمضى وقت طويل حتى تصبح واحداً من أكثر الأشخاص إطلاعاً فى محيطك .

وثمة طريقة أخرى لتبقى مواكباً لأحدث المعارف هى أن تشترك فى : " Soundview Book Summaries " ، وهذه هى إحدى المنظمات التى تقوم بتلخيص كتابين أو أكثر كل شهر من أفضل كتب إدارة الأعمال والمشاريع التجارية . وهم يوظفون محترفين يلخصون ويوضحون النقاط الرئيسية للكتاب فى تقرير تسهل قراءته من أربع إلى ثمانى صفحات . يمكنك أن تظل مطلعاً ومواكباً لأفضل ما يكتب لأصحاب الأعمال عن طريق الحصول على الملخصات الرئيسية لتلك الكتب كل شهر .

يمكنك أيضاً الاشتراك فى منظمة " Fast Track " ، وتقوم هذه المنظمة بتلخيص كتابين من كتب الإدارة والمشاريع على تسجيلات صوتية كل شهر . ويكون بمقدورك الاستماع إلى هذه التسجيلات ، بكل ما فيها من نقاط رئيسية وأنت تقود سيارتك . ولقد تعلمت كثيراً من الأفكار الباهرة من تلك الملخصات دون أن أقرأ الكتاب نفسه كاملاً .

وإذا رغبت أن تظل مواكباً لأحداث المعلومات فمن المهم أن تشترك بالمجلات والإصدارات الأساسية فى مجال عملك . فإذا كنت فى مجال إدارة الأعمال التجارية فينبغى أن تشترك فى مجلة " Fortune and Forbes " . وإذا كنت فى مجال المبيعات فينبغى أن تشترك فى مجلة " Personal Selling Magazine " . وإذا كنت فى الإدارة الرئيسية فينبغى أن تشترك فى مجلة " Harvard Business Review " ومجلة " The Sloan Business Review " .

وأفضل وسيلة لتكتشف ما ينبغى قراءته هى أن تسأل ألمع الأشخاص الناجحين فى مجالك ماذا يقرأون هم . ما هى أفضل كتب ينصحون بها ؟ وما هى أكثر المجلات التى يستمتعون بها ويقرأونها بانتظام ؟ وحسب قانون السبب والنتيجة فإذا ما قرأت ما يقرأ أهل القمة فإنك سرعان ما ستعرف ما يعرفونه . وبالتالى سوف تقترب من حد الفوز فى مجال عملك .

ادخر الوقت الخاص بقراءة المجلات

بشأن المجلات استخدم طريقة القص ثم القراءة لتوفر الوقت . وإليك كيفية عملها : ابدأ من قائمة المحتويات لإحدى المجلات . ضع علامات على الموضوعات التى تشعر بأنها ستكون مهمة بالنسبة لك . امض إلى هذه الموضوعات مباشرة وقصها خارج المجلة ثم ألق بقية المجلة بعيداً ، ضع الموضوعات المقصوصة فى ملف وضعه فى حقيبة أوراقك . وبعد هذا متى ما أصبح لديك بضع دقائق اسحب ملف القص ثم اقرأ الموضوعات ومعك قلم أحمر أو قلم فسفورى .

وهناك نوعان من القراءة ، قراءة الاحتفاظ بالتواصل وقراءة النمو . فأما الأولى فتتكون من المجلات الدورية والمطبوعات والإصدارات التى تحافظ على إطلاعك لحظة بلحظة فيما يخص مجالك . أما قراءة النمو على الجانب الآخر فتشمل الكتب التى تقرأ لكى تزيد من معارفك فى مجالك ، وهى تمكنك من النمو أكثر مما أنت عليه الآن .

انضم إلى الجامعة المتحركة

استمع إلى البرامج الصوتية خلال قيادتك للسيارة وخلال ممارستك للتمارين الرياضية . إن متوسط ما يقطعه مالكو السيارات بأمريكا من مسافة يتراوح ما بين ١٢ ألفاً و ٢٥ ألف ميل كل عام ، مما يعادل من ٥٠٠ إلى ١٠٠٠ ساعة تنفقها فى سيارتك . فأحسن استغلال هذا الوقت ، وحوّل سيارتك إلى ماكينة تعليمية ، جامعة على عجلات .

وتذكر أنه خلال تنقلك أثناء العمل ، أو خلال ذهابك إلى العمل وعودتك منه فأنك لست فى إجازة ، ولا يمكنك إهدار الوقت . ليس لديك رفاهية القيادة والاستماع إلى الموسيقى ، إن وقت القيادة هو أيضاً وقت للعمل . احتفظ بعقلك نشيطاً ونامياً بالاستماع المتواصل إلى الأفكار الجديدة وأنت تنتقل هنا وهناك .

يمكنك أن تحقق ما يعادل ثلاثة إلى ستة شهور من ٤٠ ساعة أسبوعياً ، أو ما بين واحد أو اثنين من فصل دراسى كامل بالجامعة ، بمجرد الاستماع إلى البرامج الصوتية فى سيارتك خلال انتقالك من مكان لآخر . وعن طريق استخدام التسجيلات الصوتية التعليمية يمكنك أن تصبح واحداً من أذكى وأعلى الأشخاص أجراً فى مجالك .

احضر المنتديات والدورات التدريبية

احضر كل دورة تدريبية أو منتدى تعليمى يمكنك حضوره ، واذهب إلى الدورات التى يلقيها أصحاب التجارب العملية والخبراء فى حقولهم . احصل على دورات تدريبية يلقنها هؤلاء الأشخاص الذين يمارسون عملياً فى مجالاتهم خلال أوقات النهار .

كن أنانياً بامتياز عند انضمامك لهذه الدورات . فلا تتلق من بين الدورات المختلفة إلا أوثقها صلة بك وما يمكن أن يساعدك إلى أقصى حد فى التو والحال . وكلما استطعت تطبيق جانب من المعلومات الجديدة زاد احتمال إتقانك لها مدى الحياة .

وإحدى الأفكار الجيدة هى أن تعطى لنفسك حداً فى موقف تنافسى . ومعظم المنتديات والدورات التدريبية حالياً تقدم الكثير من الأفكار الجيدة . وهى غالباً ما

يتم تعليمها على أيدى محترفين ذوى خبرة عالية ممن يضغطون الكثير من المعلومات المحملة بالقيمة فى فترة زمنية قصيرة .

وقد قام كثير من الأشخاص بمضاعفة دخولهم وقدراتهم الإنتاجية ضعفين أو ثلاثة أضعاف من خلال حضور منتدى واحد فقط . إنك ببساطة لا تستطيع ألا تلزم نفسك بالتعلم المتواصل . إن فكرة أساسية واحدة من منتدى واحد يمكن لها أن توفر عليك عاماً من العمل الشاق .

قم بصيد الأسماك حيث تتوافر الأسماك

ضم إلى عاداتك المنتظمة حضور العروض التجارية ، وتوقيع الاتفاقات بين الشركات ، والمعارض . وعلى وجه الخصوص تلك المتعلقة أو المتخصصة فى مجالك . إننى ألقى كلمات فى العديد من اللقاءات السنوية والاجتماعات الخاصة بالجمعيات على مدار العام ، وقد وجدت أن صفوة الأشخاص وأعلاهم دخلاً فى المجالات التجارية والصناعية دائماً يتواجدون فى تلك الاجتماعات . إنهم دائماً يجوبون أرضية المعارض ، إنهم دائماً ما يكونون فى الصفوف الأمامية للجلسة الافتتاحية لأى من هذه المؤتمرات . وينبغى عليك القيام بالأمر نفسه الذى يقوم به المتربعون على القمة إذا رغبت فى أن تكون واحداً ممن يشغلون القمم أنت أيضاً .

إن كل تبدل أو تحسن يطرأ على حياتك ينجم عن اصطدامك بفكرة جديدة . ليكن هدفك هو أن ترفع من احتمالات تعثرك بالفكرة المناسبة فى الوقت المناسب لك . إنك تضع الحظ فى صفك عن طريق وضع نفسك سواء عن قصد أو بلا قصد على مقربة من الأفكار والمعلومات الجديدة .

اطلب الأفكار والمعلومات

قد يكون أحد أهم الأمور التى يمكنك القيام بها من أجل الارتقاء لقمة مجالك ، فى عصر المعلومات ، هى أن تسأل الآخرين النصح وتطلب منهم المعلومات . يمكنك أن تستعين بنصائح وإرشادات الصفوة ومن أهل القمة عن طريق الكتب ، والبرامج الصوتية ، والدورات التدريبية ، وأن تبحث لديهم عن إجابات لأسئلتك

وحلول لمشكلاتك . فإن إحدى النصائح الطيبة يسوقها إليك أحد الأشخاص من أصحاب التجارب المماثلة بإمكانها أن توفر عليك أسابيع وشهوراً من العمل الشاق وتلالاً من النقود .

قال " بنيامين فرانكلين " ذات مرة إن هناك طريقتين للحصول على المعرفة ، أن نشتريها أو أن نستعيرها . نشتريها بدفع الثمن كاملاً من الوقت والمال ، ونستعيرها من آخرين ممن دفعوا بالفعل الثمن كاملاً ليتعلموها .

فعن طريق تزويد عقلك بسيل متواصل من المعلومات والأفكار الجديدة ، تنشط كل القوانين العقلية وتحفز كل عوامل الحظ التى ناقشناها حتى الآن فى هذا الكتاب .

مادام هدفك هو أن تصبح أحد أكثر الخبراء معرفة فى مجالك ، ستصبح بناء على هذا واحداً من أعلى الأشخاص دخلاً وأكثرهم قيمة فى مجال صناعتك . وسوف يبزغ نجمك على وجه السرعة وترتقى بثبات وسوف تنضم إلى أعلى ١٠٪ من الأكثر دخلاً ، مع كل المكانة الاجتماعية والشهرة ، والاحترام . ستعيش فى منزل كبير وتقود سيارة فارهة وتملك حساباً أكبر فى المصرف . وعندما يتهمك الأشخاص بأنك محظوظ فإنه يمكنك أن تخبرهم ببساطة : " كلما درست وتعلمت ، تضاعف حظى " .

الأنشطة العملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. حدد المعارف الحاسمة والضرورية لنجاحك فى مجال عملك ؛ كيف يمكنك زيادة مخزونك من هذه المعارف ؟

٢. ضع يدك على الأمور التى يمكنك القيام بها حتى يمكنك الاقتراب من حدود الفوز فى عملك ؛ أى هذه الأمور أكثر أهمية بالنسبة للإنتاجية والفائدة العائدة عليك ، وكيف يمكنك أن تحسن من نفسك فى تلك النواحى ؟

٣. ضع خطة قراءة لتبقى مطلعاً على الجديد فى مجالك وأيضاً فى صدارة مجالك ؛ وضع جدولاً بأوقات منتظمة من اليوم لترفع من مخزون معارفك .

٤. ابحث عن المنتديات والدورات التدريبية الأخرى التى يمكنك تلقيها لتبقى مواكباً فى مجالك ؛ انضم واحضر ثلاثة أو أربعة منها كل عام .

٥. تلق دورة وتدرب على القراءة السريعة حتى يصبح بإمكانك قراءة وتذكر ألف كلمة فى الدقيقة أو أكثر .

٦. توجه إلى رئيسك فى العمل وإلى أكثر الأشخاص نجاحاً وتألقاً فى مجالك واسألهم النصح بشأن ما تقرأه وما تستمع إليه من برامج ، وأى الدورات التدريبية تحضرها ، اتبع نصحهم ثم اطلب المزيد من التوصيات والنصائح .

٧. حول سيارتك إلى فصل دراسى متنقل بالاستماع إلى البرامج الصوتية التعليمية وأنت تقود السيارة بدلاً من إهدار كل ذلك الوقت الثمين . لا تتوقف عن تعلم المزيد أبداً .

٥

المبدأ الرابع ـ الإتقان أمر سحرى

" إن المرء الذى يتوصل إلى وسيلة لإنتاج شيء أو القيام بأمر ما
على نحو أفضل أو أسرع أو أوفر اقتصادياً لهو شخص
يحوز مستقبله وفرصه فى قبضة يده " .

ـ جون بول جيتى

إن لديك المقدرة فى هذه اللحظة على تجاوز كل مستويات إنجازك السابقة . وفى داخلك الآن ما تحتاج إليه من مواهب كى تحقق ما يتجاوز كل ما سبق وأنجزته فى حياتك إلى الآن ، هذا لأن بإمكانك تعلم أية مهارة تحتاج لتعلمها من أجل القيام بأية مهمة تحتاج إلى القيام بها ، من أجل بلوغ أى هدف تضعه نصب عينيك .

حين يعزف أحد عازفى الكمان قطعة موسيقية كلاسيكية فى حفل موسيقى ، أو حين يغنى ثلاثة من كبار مطربى الأوبرا مثل بافاروتى ، ودومينجو ، وكاريراس أوبرا رائعة الجمال ، فلا أحد يعزو منجزاتهم إلى الحظ . وعندما يصنع أحد الحرفيين المهرة قطعة بديعة من الأثاث الفاخرة والمعتنى بأدق تفاصيلها ، والتى

تعد تحفة أصلية بكل المقاييس ، فلا أحد يفسر ما أنجزه على أنه مسألة حظ طيب .

في كل حالة ترى فيها شخصاً ما يؤدى شيئاً ما بطريقة فائقة الامتياز ، فإنك تتعرف فيه على العمل المحكم وتقدره أيضاً . وتعلم أن وراءه أسابيع وشهوراً بل وأعواماً من العمل الشاق والإعداد التفصيلى ، كل ذلك يسبق الأداء الممتاز على اختلاف أنواعه .

أخبرنى صديقى " أوج ماندينو " الذى تباع كتبه لملايين الأشخاص ذات مرة أن كثيراً من الأشخاص يقولون له إن كتبه تسهل قراءتها . وقال إن السبب فى أنها سهلة القراءة لأنها تُكتب بمشقة ، وقد أخبرنى أنه يكتب الفقرة الواحدة ويعيد كتابتها مراراً وتكراراً لما يصل إلى خمس عشرة مرة ، وهكذا ينساب المحتوى بسلاسة بالنسبة للقارئ .

وقد أخبرنى صديقى المخلص " نيدو كيبين " والذى يعد واحداً من أروع المتحدثين المحترفين فى أمريكا أنه غالباً ما يقضى حوالى مائة ساعة فى التخطيط والإعداد والتدرب من أجل خطبة لمدة ساعة واحدة سيلقيها مرة واحدة لجمهور واحد .

النجاح فى مجال الأعمال ليس وليد المصادفة

عندما يقوم رجال المبيعات المحترفون بالتحليل الدقيق لأسواقهم ، وتحديد العملاء المحتملين النموذجيين ، وإذا ما استعانوا بالهاتف والفاكس فى تحديد المواعيد وفى تأكيدها ، وإذا ما وصلوا إلى مواعيدهم فى الوقت المضبوط . وعلى تمام الاستعداد ، يرسخون مستوى عالياً من العلاقة الطيبة والتفاهم ، ويعدون عروضاً تقديمية ممتازة لمنتجاتهم وخدماتهم ، ويحققون الطلبيات ببساطة . عندما يقومون بذلك كله فما من أحد يمكنه أن يعزو منجزاتهم لعامل الحظ ، فعلى كل تقدير فإن هؤلاء أمثلة على الأداء الفائق .

وثمة قدر هائل من السخط إزاء الإنجاز فى عالم اليوم . ففى مجتمع يتسم بالتنافس الضارى يستلزم تحقيق الامتياز والتفوق أعواماً عديدة وكذلك جني عوائد الأداء الفائق . وللأسف لا يقدر معظم الناس على بذل تلك الجهود ، فبدلاً من جر

أنفسهم إلى الأعلى فإنهم يفضلون الانحدار للأسفل وبدلاً من أن يحرزوا تقدماً تجدهم يختلقون الأعذار . فيبررون ويقيمون الحجج العقلية إزاء أدائهم الضعيف ونتائجهم الضعيفة . إنهم يقومون بهذا عن طريق إرجاع نجاح الآخرين لحسن الحظ ، بينما يرجعون إخفاقهم لسوء الحظ .

إننا مطلعون على الحقيقة ، إننا نعيش فى عالم يحكمه القانون وليس الفوضى العمياء . وثمة سبب لكل شيء ، والنجاح العظيم فى أى مجال لهو بدرجة كبيرة ثمرة للمعايير المرتفعة والمستويات الكلية العالية من الأداء فى هذا المجال . وقد كان الأمر كذلك على مدى التاريخ الإنسانى وهو صادق اليوم فى كل منحى من مناحى السعى الإنسانى .

كنايتان عن النجاح

هناك كنايتان عن النجاح يستخدمان على الدوام فى مجتمعنا : وهما الرياضة ومجال الأعمال ، ففى كلا المجالين تذهب الشهرة والجوائز إلى الأشخاص والمؤسسات التى تحقق تفوقاً فى المنافسة . ونحن نفتخر بهؤلاء الذين يفوزون فى المنافسات الرياضية ، كما أننا نشترى منتجات وخدمات تلك الشركات التى نشعر أنها تقدم لنا أفضل مقابل لما ندفعه من مال . ففى كل من هذه الحالات تعتبر الجودة والامتياز هما المقياسات اللذان تقيَّم على أساسها الأمور وتكافئ من يقدمون الأداء الأفضل ، ولن يكون مطلقاً شيء آخر غير هذا .

والحق أن السوق لا يقدم عوائد فائقة إلا لمن يقدم أداء فائقاً ، كما أنه يقدم عوائد عادية لمن يقدم أداء عادياً ، ويقدم العوائد المتدنية ، بل والبطالة وعدم الأمان لمن يقدم الأداء المتدنى .

مرضان ذهنيان

هناك مرضان ذهنيان متفشيان فى نطاق كبير من العالم الصناعى اليوم . الأول مرض شيء مقابل لا شيء ، والثانى مرض الإنجاز السريع بأى شكل ، ويمكن لواحد

من هذين المرضين أن يحول دون نجاحك ، ولكن إذا امتزجا معاً فإنهما يمكنهما أن يكونا داءً قاتلاً .

يصيب مرض " شيء مقابل لا شيء " هؤلاء الأشخاص الذين يظنون أن بإمكانهم أن يأخذوا وينالوا أكثر بكثير مما يعطونه أو يبذلونه ، يعتقدون أنهم غير مضطرين لدفع دولار واحد حتى يجنوا دولارين . وهم يفتشون دائماً عن فرص للحصول على ما يرغبونه دون أن يدفعوا الثمن كاملاً . إنهم يرغبون للمرور من الباب الدوار للحياة بدفعة من شخص آخر .

يحاول المصابون بمرض " شيء مقابل لا شيء " أن يخرقوا القوانين الأساسية للعالم مثل قانون الزرع والحصاد ، وقانون الفعل ورد الفعل ، والسبب والنتيجة . كما يحاولون انتهاك أحد أعظم مبادئ النجاح : **لا تتمن النجاح أبداً عن طريق محاولة انتهاك القوانين التى تحكم العالم .**

إن انتهاك قوانين العالم بالضبط مماثل لمحاولة كسر قانون الجاذبية . قد تكون سمعت بمزحة الشخص الذى قفز من مبنى من ثلاثين طابقاً لينتحر ، وخلال سقوطه أمام الطابق الخامس عشر خرج أحدهم من النافذة وصاح به : " كيف الحال ؟ " فرد عليه الشخص الذى يهوى نحو الأرض صائحاً : " على خير حال حتى الآن ! "

وكل من يحاول أن يحصل على مقدار أكبر مما يستحق هو فى موقف مماثل . قد يبدو وكأنه يمضى على خير حال على المدى القصير ، لكنه سرعان ما سيسقط متهاوياً مستيقظاً على الحقيقة المرة ، فلا تسمح لهذا بأن يحدث لك .

البحث عن طرق مختصرة

المرض العقلى الثانى هو الإنجاز السريع كيفما اتفق ، وهو يصيب الأشخاص الذين يبحثون عن طريق سهلة وسريعة لتحقيق أهدافهم . إنهم يبحثون عن الطرق المختصرة لامتلاك المهارات الأساسية التى تتطلب فى الواقع شهوراً وسنوات من العمل الشاق من أجل إتقانها ، وهم يفتشون عن وسائل سريعة لحل مسائل قد تقتضى منهم شهوراً وأعواماً لحلها .

يتحول هؤلاء الأشخاص إلى ضحايا لفكرة الثراء السريع السهل . فيشترون أوراق اليانصيب ويشتركون في مسابقات الحظ ، يشترون الأسهم الرخيصة ويستثمرون فى أمور يجهلونها تماماً لكنها تعدهم بعائد سريع . وغالباً ما يهدرون سنوات عديدة من العمل الشاق ومن المدخرات المالية فى بحثهم عن النجاح السهل السريع والمخيب للآمال مثل السراب .

ممارسة الخدمة

إن إحدى طرق الحياة التى تجلب لك المزيد من الحظ أكثر مما تتخيل هى تكريس نفسك لخدمة الآخرين حيث يعينك الالتزام بالخدمة على التركيز على ما تسهم به من قيمة لدى هؤلاء الذين تحدد درجة رضاهم درجة نجاحك أنت . وإليك هذه القاعدة : **ستكون عوائدك فى الحياة مساوية على الدوام لقيمة خدماتك للآخرين .**

إن العالم فى حالة توازن دائماً والمرء ينال بقدر ما يقدم . وإذا أردت أن تزيد من كم أو نوع عوائدك فإن عليك أن تركز على أن تزيد من كم أو نوع ما تقدمه للآخرين من خدمة .

إن أحد أفضل الأسئلة التى يمكنك أن تطرحها على نفسك كل صباح جديد هى : " كيف يمكن لى أن أرفع من قيمة ما أقدمه لعملائى من خدمة هذا اليوم ؟ "

ولكن من هم عملاؤك ؟ إن عملاءك هم الأشخاص الذين يعتمدون عليك فيما تؤديه من عمل . إنهم الأشخاص الذين تحدد درجة رضاهم مكافآتك ، ومعدل ترقيك ، وصيتك المهنى ، ومدى تقدمك فى حياتك المهنية ومستواك المالى .

تعرف على عملائك الأساسيين

إن لديك عملاء أكثر عدداً مما تدرك . فبداية يعتبر رئيسك هو عميلك رقم واحد وأهم مهامك هى إرضاء رئيسك عن طريق القيام بما يعتبره هو من المهام الأكثر أولوية بالنسبة لك فى وقت بعينه . وإذا كنت مديراً فإن فريق عملك هو أيضاً من

عملائك ، ومهمتك فى إرضائهم بالقدر نفسه الذى يعملون به فى إسعاد الأشخاص المعنيين بخدمتهم .

إذا كنت تعمل فى مجال المبيعات أو مجال المشاريع التجارية المعتمدة على جلب المولين والمستثمرين ، فإن الأشخاص الموجودين بالسوق والذين يستخدمون منتجاتك أو يستعينون بخدماتك قد يكونون أهم عملائك . وبناءً عليه فإن النجاحات الكبرى كلها ، والثروات العظيمة كلها ، تنبع من خدمة الآخرين ، وتقديم ما يرغبون فيه وما يمكن لهم أن يدفعوا نظيراً له ، على نحو أفضل مما يخدمهم شخص آخر .

كن مستحقاً لما تنشده

من بين حقائق الحياة : " إنك لا تحصل على ما تنشده بل على ما تستحقه " .

ليكن محور اهتمامك فى وظيفتك أن تقوم بأى شيء ضرورى لتتأكد من أنك تستحق فعلاً العوائد والفوائد التى ترغب فيها . وأية محاولة للحصول على شيء لا تستحقه عن أمانة وعدل تنتهى إلى الفشل والإحباط . وجميع الأنشطة الإجرامية الفاسدة ، ومظاهر التكاسل والاستهتار تستهدف الحصول على العوائد بطريقة أو بأخرى دون استحقاق لها فى المقام الأول .

ولعل من الواضح أن كلمة استحقاق مشتقة من الحق ، أى ثمن الخدمة أو ثمرة الجهد .

يساور كثيرين ذلك الشعور البغيض بأنهم لا يستحقون أن يكونوا ناجحين وميسورى الحال . لكن الحق أنهم يستحقون كل مظاهر النجاح ماداموا اكتسبوها عن حق من خدمة الآخرين .

ليكن انشغالك الأساسى أن تأخذ بالأسباب وستجد أن النتائج تتكفل بذاتها ، أى أن تبذر البذور وسوف يهبك الله ثمار ما زرعت . ليكن هدفك هو القيام بعملك على الوجه الأمثل ، ولسوف تتدفق العوائد نحوك تبعاً للقانون ، وليس المصادفة .

أتقن عملك

كتب " دين بريجز " من جامعة " هارفارد " ذات مرة : " قم بعملك . ليس فقط عملك المحدد ، ولكن أكثر منه قليلاً ، على سبيل السخاء . وحتى إذا عانيت ، كما سيحدث أحياناً ، قم بعملك . ولسوف يُسفر عملك ومعاناتك عن أعظم مباهج الحياة " .

لقد كتب " بيتر دراكر " ذات يوم : " حتى ولو كنت تبدأ مشروعاً صغيراً جديداً - انطلاقاً من مائدة المطبخ - فينبغى أن يكون هدفك هو حيازة الريادة فى هذا المجال وإلا فلا يجب عليك أن تبدأه من الأساس . أما إذا كان هدفك هو أن تجني مبلغاً مالياً على جناح السرعة أو تحقيق دخل إضافى لا بأس به فلن تحقق مطلقاً نجاحاً له شأن ، وغالباً ما سينتهى بك المطاف وقد أهدرت وقتك ومالك .

أما إذا جعلت هدفك هو إنشاء مشروع يقدم منتجاً أو خدمة تبلغ الامتياز - أفضل من أى شخص آخر - فى سوق يتسم بالتنافس ، وكنت مركزاً على هدفك وبقوة هائلة على المقصد ، فستحقق فى النهاية نجاحاً ضخماً فى المجال الذى اخترته . وكما صمم كل من " ستيفن جوبز " و " ستيف واسنايك " أول كمبيوتر من نوع " آبل " فى مرآب سيارات قد تنتهى أنت أيضاً إلى تشييد منظمة عالمية .

حتى ولو لم تنشئ شركة ضخمة فإن التزامك بالقيام بما عليك وخدمتك لعملائك على نحو مفارق لغيرك هما أعظم علامة تؤكد نجاحك على المدى البعيد .

وكفرد ينبغى أن يكون هدفك أن تلتحق بنسبة العشرة بالمائة لأعلى الأشخاص فى مجالك . فلا يجدر بك أى هدف أدنى من أن تكون بين الأفضل ، خذ قراراً مقدماً بأنك سوف تتجاوز أية عقبات ، وتحل أى مشكلة وتدفع أى ثمن لتكن الأفضل فيما تقوم به .

كن مستعداً لدفع الثمن

إن التوصل إلى درجة الإتقان فى أى مجال يتطلب شهوراً وسنوات من العمل الشاق المبذول فى وظيفتك وفى ذاتك . خذ قراراً مقدماً أنك سوف تستثمر أى مقدار لازم من الوقت لكى تصبح ممتازاً فيما تقوم به ، وتحلَّ بالصبر . فأى شيء له قيمة يقتضى إنجازه وقتاً طويلاً .

تقاسمت المسكن ذات مرة مع مهاجر ألمانى كان يعمل كرئيس طهاة . أخبرنى أن الأمر اقتضى منه أن يدرس على مدى سبعة أعوام فى المعهد السويسرى للطهى فى " جنيف " لكى يصبح رئيس طهاة . وقد بدأ بتعلم طرق تقشير الفواكه والخضراوات . ولقد قام بهذا طوال عامه الأول بكامله إلى أن حاز فهماً كاملاً وحساسية عميقة تجاه النسيج الخاص بالفواكه والخضراوات فى كل حالاتها من النضج والنكهة والمكونات . انتقل فى العام التالى إلى السلطات وإعداد أطباق بسيطة من الفواكه والخضراوات . وفى كل عام من الأعوام التالية من التدرب أمضى مئات الساعات يعمل مع كل تابل ، وكل مرق ، وكل المكونات والوصفات . ومع نهاية السنوات السبع ، وبعد اختبار قوى ، حصل على شهادة التخرج التى قد تكون أكثر الشهادات احتراماً فى مجال الطهى فى العالم كله .

ثم عمل كمتدرب تحت إشراف رئيس طهاة فى واحد من أرقى المطاعم فى أوروبا . وبعد خمس سنوات أخرى كان قد أصبح مطلوباً وتلقى عروض عمل من جميع أنحاء أوروبا وأمريكا . فقد كان مؤهلاً ليكون رئيس الطهاة فى أفخم الفنادق والمطاعم ، هذا إذا لم يفتتح مشروعه الخاص الذى لن يكون مستواه أقل من أفخم الفنادق والمطاعم القادرة على جذب وتوظيف أحد خريجى ما يسمى بالمدرسة السويسرية . فإن هؤلاء الطهاة يتلقون أجوراً عالية ويمكنهم أن يتقاعدوا بعد أن يحققوا استقلالاً مالياً كاملاً .

والنقطة الجوهرية هى : قبل أن يصبح هؤلاء الطهاة مبدعين ومجددين على مثال الشهير " وولفجانج بوك " فى " بيفرلى هيلز " كان عليهم أن يتقنوا كل ما يتعلق بفن الطهى إتقاناً تاماً أولاً ، كما يتعين عليهم أن يتعلموا كل مرحلة من مراحل الطهى تماماً كما يجب ، وألا يبدأوا فى إدخال أى تجديد أو تغيير على ما تعلموه من وصفات إلا بعد وصولهم إلى مرتبة عالية جداً فى المهارة والإتقان .

الكثيرون فى مجال المشاريع التجارية فى يومنا هذا يعتقدون أن بإمكانهم أن يبدأوا من القمة ثم يستمرون فى الصعود . إنهم على عجلة من أمرهم ، ولا يلقون بالاً بإتقان المبادئ الأساسية لمهنهم . ولا يدركون أن نجاح المدى البعيد هو ثمرة مباشرة لأن يتفوقوا تفوقاً مطلقاً فيما يقومون به .

اتجاهك صوب التفوق

بوسعك أن تعرف ما إذا كنت فى المجال المناسب عن طريق اتجاهك صوب التفوق فى هذا المجال ، وعلى وجه الخصوص من خلال اتجاهك صوب صفوة الأشخاص الذين يشغلون القمة فيما تقوم به أو ما تفكر فى القيام به . ويوجد لدى جميع الأشخاص الناجحين إعجاب كبير واحترام بمن يقومون بأرقى الأداء فى مجالاتهم . ولأنك تتحرك على الدوام صوب ما تكن له أكثر الإعجاب ، فكلما وجهت عينيك معجباً إلى أفضل الأشخاص بمجالك زاد تماثلك وتشابهك معه . فلتجعل من هذه الصفوة مثالاً وقدوة تحتذى بها . وخلال سعيك ورقيك ونموك قارن منجزاتك بمنجزات أهل القمة .

هناك الكثيرون ممن يعملون فى وظائفهم دون أن يكون لديهم اهتمام خاص بأن يشغلوا قمة مجالاتهم . إنهم يميلون لأن يكونوا فى ذيل الركب مثل العدائين متوسطى القدرات فى سباق المسافات الطويلة حيث لا يرون أنفسهم قادرين على الفوز ولا يهتمون بذلك اهتماماً خاصاً . إنهم ينشغلون بالأمان أكثر مما ينشغلون بالإنجاز .

والأسوأ من هذا أن الأشخاص محدودى القدرات غالباً ما ينتقدون الأشخاص الناجحين فى مجالاتهم ويسفهون من منجزاتهم . يشكون منهم من وراء ظهورهم ويعلنون عن هفواتهم وعيوبهم . إذ يجتمع هؤلاء الأشخاص التافهون معاً ويأخذون فى النميمة عن الرواد فى المجال ، ويختلقون الحكايات . لا مناص من أن مثل تلك السلوكيات قاتلة لفرص النجاح ، فما من أحد من بين منتقدى أفضل الكفاءات فى مجاله يصبح ناجحاً فى هذا المجال .

إياك والنقمة على نجاح الآخرين . بدلاً من الشعور بذلك ، ينبغى أن تتطلع نحو هؤلاء الأشخاص وتحاول الاحتذاء بأفضل سماتهم . والمثير أنه أياً كان ما يقوم به أى شخص عقلياً ، فإنه يمكنك القيام به أنت أيضاً . إن نجاح الآخرين برهان على إمكانية نجاحك أنت أيضاً فى هذا المجال .

يمكنك أن تحقق ما حققه الآخرون

إن عقلك مصمم بحيث لا يكون بمقدورك أن ترغب رغبة شديدة فى تحقيق هدف أو التحلى بسمة دون أن تكون لديك المقدرة على بلوغ ما تنشد ، يمكنك أن تصبح مثل أى شخص آخر ترغب فى أن تكون مثله فقط إذا نويت أن تسعى لذلك لوقت كاف وبجهد كاف .

أنعم الله على بعض الأشخاص بمواهب طبيعية أكثر من غيرهم ، فهم يتعلمون المهارات الأساسية على نحو أسهل وأسرع ، بينما آخرون يحتاجون إلى وقت أطول . وهذا هو الفارق الوحيد ، فمن يلزمهم المزيد من الوقت ، هم بحاجة فقط إلى المزيد من الممارسة والتدريب ، مما يعنى أنه على المدى البعيد سيصبح لديك إمكانية تحقيقك التفوق فى مجالك ، ولكن ذلك يتوقف فقط على القدر الذى يمكن تتبعه من الالتزام .

ويقول مبدأ الممارسة " إنه أياً كان ما تمارسه مراراً وتكراراً سينتهى إلى أن يصبح عادة جديدة أو مهارة جديدة " . فالمسألة تتعلق بالوقت فحسب .

قال " بير بريانت " المدرب العظيم لكرة القدم بجامعة " آلاباما " : " إن النجاح ليس مجرد ثمرة لنية الفوز ، فالجميع لديه هذه النية . إن النجاح العظيم ينتج عن نية التأهب للفوز " .

إن المقياس الحقيقى الوحيد لمدى ما تستطيع أن تبلغه يتضمنه السؤال التالى : " ما مدى إلحاح رغبتك ؟ " فإذا كنت ترغب فى الوصول لمستوى بعينه من المهارة رغبة ملحة بما يكفى ، وتنوى أن تعمل على المدى البعيد ، فما من شيء يمكنه أن يمنعك عن تحقيق ذلك ؛ فإنك سوف تتم المهمة فى النهاية ، بل وينبغى عليك هذا .

إن كل إنجاز فائق للعادة هو نتيجة لآلاف الإنجازات العادية التى لم يرها أو يقدرها أحد . كل إنجاز عظيم هو ثمرة ربما آلاف الساعات من الجهد المضنى ، والإعداد ، والدراسة ، والممارسة ، وهو الأمر الذى لا يدركه إلا فئة قليلة من الناس ولكن إذا ما قدمت جهدك فى البداية سوف تحصد فى النهاية . حين تضع ثقتك كاملة فى مبدأ الممارسة فسوف يعمل لصالحك . وكلما أطلت زمن السعى للوصول إلى القمة ، تعاظم قدر العوائد والمكافآت التى ستنالها فى النهاية .

كتب " لونجفيلو " ذات مرة : " إن هؤلاء الذين بلغوا الذرى العالية ، ويحتفظون بمكانتهم هناك لم يصلوا إليها فى وثبة مفاجئة ، ولكنهم فى الوقت الذى غرق فيه رفاقهم فى النوم كانوا يكدحون فى الليل " .

واليوم بوسعنا القول إن الناجحين هم أولئك الذين يكدحون فى الليل بينما ينخرط زملاؤهم الآخرون فى النشاطات الاجتماعية أو مشاهدة التلفاز أو إهدار وقتهم فى التسالى القاتلة للوقت .

الاستعداد يضعك على الجانب الصحيح

إليك هذه القاعدة : إن الاستعداد المسبق المناسب يجنبك قصور الأداء . إن قبولك لأن تكون على أتم الاستعداد يحدد مدى ما ستبلغه من جودة فى القيام بأمر ما ، ومدى ما ستمضى إليه ، وما ستجنيه من عائد مالى .

لكن كيف يمكنك أن تقيس مدى ما حققته من استعداد للنجاح حتى الآن ؟ أمر هين ، ما عليك إلا أن تنظر حولك . إن كلاً من قوانين الزرع والحصاد ، والسبب والنتيجة ، والتناظر ، وحتى قانون المعادل العقلى يقول إن عالمك الخارجى سيكون انعكاساً لعالمك الداخلى .

إن عالمك الخارجى من المنجزات سيعكس بالضبط عالمك الداخلى من الاستعداد . ففى أى وقت لا تشعر فيه بالرضا بما فى عالمك الخارجى من عوائد ونتائج ، ليس عليك إلا أن تعود مجدداً إلى ذاتك وتعمل عليها . يتوجب عليك أن تغير من عالمك الداخلى بحيث يكون أكثر توافقاً مع ما ترغب فى تحقيقه بالخارج .

لتكن تنمية مهاراتك هى هدفك الأساسى

فى الفصل الخاص بتحديد الأهداف طلبت منك أن تدون عشرة أهداف ترغب فى تحقيقها خلال الاثنى عشر شهراً القادمة ، كما طلبت منك أن تختار هدفاً من بينها يكون له الأثر الإيجابى الأكبر على حياتك إذا تحقق . والآن أريد منك أن تأخذ هذا التمرين إلى الأمام خطوة أخرى .

فما إن يستقر عزمك على مقصدك الأساسى النهائى ، أى رقم " ١ " فى أولوياتك ، وهدفك الأهم ، عليك أن تسأل نفسك : " ما الشيء الذى علىَّ أن أتفوق فى أدائه تفوقاً مطلقاً حتى أبلغ هذا الهدف ؟ "

إنك تعلم أنه بوسعك بلوغ هدفك والاحتفاظ بما حققته فقط إذا ما تهيأت واستعددت استعداداً تاماً لذلك . وعلى هذا فما هى المهارات المحددة التى تحتاج لتنميتها بحيث يكون بمقدورك بلوغ أهم الأهداف على قائمة الأولويات ؟

فبالضبط كما تحتاج إلى قائمة أهداف ، تحتاج كذلك إلى قائمة مهارات . إنك بحاجة إلى أن تعد قائمة بالمهارات التى تحتاج لامتلاكها من أجل بلوغ كل هدف تبتغى تحقيقه . فليس هناك أبداً شيء مقابل لا شيء ، ولابد من وضع الحصان أمام العربة التى سيجرها ، وليس العكس . ولابد من أن تأتى التنمية المهارية قبل إدراك العوائد والمكافآت .

حدد الأوجه الرئيسية لنتائجك

يعد أحد أهم مفاهيم النجاح الشخصى والعملى هى الأوجه الرئيسية للنتائج . إنها تلك المهارات الجوهرية التى يتوجب عليك إتقانها إتقاناً مطلقاً وإيجابياً إذا أردت تعظيم منجزك فى مجالك .

فى أى وظيفة أو منصب تتمثل أوجه النتائج فى الثمار المحددة أو النتائج التى تم توظيفك من أجل إحرازها . ويحدد أداؤك فى الأوجه الرئيسية للنتائج كلاً من أجرك وفرص ترقيتك ومستقبلك . وتعد قدرتك على أن تحدد أوجه نتائجك الرئيسية تحديدًا واضحًا وأن تنظمها تبعاً للأولويات أمراً لا غنى عنه لبلوغ الإتقان والإحكام فى مجالك .

إن جميع المحظوظين عن حق هم أشخاص بارعون جداً فى أداء المهام الرئيسية التى لا غنى عنها من أجل تفوق الأداء العام فى وظائفهم . إن أوجه النتائج الرئيسية يمكن تعريفها على أنها المنجز المحدد الذى تكون مسئولاً عنه مسئولية تامة . وهو قابل للقياس وأيضًا تحت سيطرتك . فإذا لم تقم به فلن يُنجز مطلقاً .

إن أوجه النتائج الرئيسية هى نتيجة وظيفتك ، وتتحول فيما بعد إلى مدخلات بالنسبة لشخص آخر . إنها جزء لا يتجزأ من الأداء الوظيفى للمؤسسة ككل .

ومثلاً إذا كنت تعمل بالمبيعات فستكون أوجه نتائجك الرئيسية هى التوصل إلى طلبيات من العملاء وإتمام الصفقات . وما إن تقوم بهذا ستصبح اتفاقيات البيع مُدخلاً أو مقدمة لقسم الطلبيات ، ولقسم الحسابات ، وأقسام التصنيع والتوزيع وتوصيل الطلبات . فبمجرد أن يتم إنجاز النتيجة فإنها تؤثر على سلوك وأداء الآخرين .

فى البداية عليك أن تصبح واضحاً كل الوضوح بشأن أهم النتائج المتوقع منك الإسهام بها فى منظمتك أو مؤسستك . ومن ثم تحدد المهارات التى يجب عليك أن تتقنها بغرض إحراز النتائج اللازمة للأداء الأكثر تفوقاً فى عملك .

ما هى النتائج التى تقع تحت مسئوليتك ؟

إحدى طرق تحديد الأوجه الرئيسية للنتائج الخاصة بك هى أن تطرح سؤالاً هو : " ما النتائج المعينة التى بإحرازها أكون أعلى الأشخاص أجراً وتقديراً ؟ " من بين كل ما أقوم به من مهام ، ما هى الأمور الأكثر أهمية بالنسبة للمنظمة ؟ لماذا تحديداً اسمى مدرج فى كشوف المرتبات ؟

عن طريق تحديد وتعريف أوجه النتائج الرئيسية الخاصة بك ، وبعد ذلك عن طريق تنظيمها وفقاً للأولوية ، أى الأهم فالمهم ، يصبح بحوزتك الآن مسار لتتبعه فى خطك المهنى . ومن ثم ينبغى عليك أن تلتزم بالتفوق فى أداء الأمور القليلة التى تتميز بها فى التقييم عن الآخرين .

يتأتى نجاحك فى مهنتك أساساً من الأداء الفائق فى أوجه النتائج الأهم بالنسبة لرئيسك ولشركتك فى الوقت الحالى وستنبع كل مشكلاتك فى مهنتك من عدم كفاءة الأداء فى واحدة أو أكثر من النتائج الرئيسية .

حدد من خمس إلى سبع مهارات

نادراً ما تزيد أوجه النتائج عما يتراوح من خمسة إلى سبعة أوجه فى أى عمل . إنها مجموعة المهام المحددة التى ينبغى إنجازها لكى يكتمل العمل اكتمالاً موفقاً . وفى كل وظيفة ، من الممكن تحديد تلك العوامل بين الخمسة والسبعة عوامل .

فإذا كنت تعمل بمجال المبيعات على سبيل المثال ، هناك سبعة أوجه للنتائج الرئيسية : تحديد العملاء المحتملين ، بناء التآلف والثقة ، تحديد الاحتياجات والمشكلات ، تقديم الحلول ، والرد على الاعتراضات ، وإتمام المبيعات ، والتوصل إلى هوامش الربح والتوصيات . والنجاح فى البيع يتوقف على أدائك لهذه الوظائف السبع بطريقة فائقة على الدوام .

وإذا كنت مديراً فهناك أيضاً سبعة أوجه للنتائج الرئيسية : التخطيط ، والتنسيق ، وإدارة فريق العمل ، والتكليف بالمهام ، والإشراف ، وقياس العمل ، وإعداد التقارير . والأداء الكلى المتاز يتطلب أداء ممتازاً فى كل منحى من هذه المناحى ، والأداء السيئ فى أى منها بوسعه أن يضر بمستقبلك أو أن يهدده حتى فى مجال عملك .

وإذا أردت أن تصبح والداً صالحاً فهناك من خمسة إلى سبعة أوجه للنتائج الرئيسية ، مثل التواصل ، والرعاية ، ومراعاة المشاعر ، والمداعبة ، والمجاملة . وإذا كنت تدير مشروعاً خاصاً فإن هناك سبعة أوجه للنتائج الرئيسية . قد يكون هناك فى بعض الوظائف أو قطاعات من الأعمال عدد أقل أو أكثر من أوجه النتائج التى تحدد تحديداً إيجابياً وقاطعاً نجاح أو إخفاق النشاط أو الاستثمار .

قدرتك الأكثر فعالية

إن قدرتك الأكثر فعالية هى قدرتك على التفكير ، إنها قدرتك على استخدام عقلك الملاحظ لإحراز النتائج الحاسمة التى تشكل مستقبلك . يترك معظم الناس الأمور تسير على علاتها ، ويقومون بما يتأتى معهم على نحو طبيعى . إنهم يدخلون منطقة الراحة الخاصة بالأداء المتوسط ، ونادراً ما يتساءلون بشأن سلوكياتهم . كتب " توماس أديسون " ذات مرة : " لا توجد ذريعة إلا ويلجأ إليها الشخص المتوسط فراراً من أعمال الفكر العميق والشاق " .

بالنسبة لك ، فلكى تتفوق فى مجالك ، فإنه يتوجب عليك أن تحلل أداءك وتقيمه باستمرار ، وأن تفتش عن طرق لتحسينه . عليك أن تحدد المكونات الشخصية للمهارة التى ستتمكن منها من أجل الصعود إلى القمة . عليك أن تنخرط فى عملية مستمرة من التحسين والنمو .

عامل تحديد الدخل

إليك هذا الاكتشاف العظيم : إن أضعف المهارات الأساسية لديك هى ما تحدد أعلى سقف لاستفادتك من المهارات الأخرى . بل إن أضعف المهارات المهمة هى ما تحدد دخلك ، ومعدل ترقيك ، ومستقبلك المهنى .

وإليك مثالاً على ذلك : إذا كنت متفوقاً فى كل جانب من جوانب البيع عدا التوصل إلى العميل المحتمل ، سيحد هذا الضعف من ارتفاع مبيعاتك ودخلك . وإذا كنت متفوقاً تماماً فى كل مهارة أساسية عدا إتمام المبيعات ، فسيحدد هذا الضعف مستوى المبيعات ومقدار المال الذى تجنيه .

وإذا كنت مديراً ومتفوقاً تمام التفوق فى كل جانب من جوانب وظيفتك عدا التكليف بالمهام ، فإن نقطة الضعف هذه وحدها ستعوقك عن التقدم . لن تحقق نجاحاً متميزاً فى مجالك أبداً . وقد تكون متفوقاً فى كل جانب من جوانب عملك عدا اختيار الأشخاص المناسبين للعمل معك ، فلسوف تعوقك نقطة الضعف هذه وتسبب لك الإخفاق كل مرة .

من أشق الأمور عليك أن تعترف بصراحة أن لديك قصوراً فى منحى من هذه المناحى . وغالباً ما يتضح أن المناحى التى تكون فيها أضعف هى غالباً الأنشطة التى لا تكن لها حباً على وجه الخصوص . فلأنك لا تحبها فإنك تتجنب تلك المهام قدر إمكانك ، وكنتيجة لذلك تصبح أضعف فأضعف فى تلك المسائل ، ولا تتحسن فيها أبداً .

وسرعان ما تبدأ فى الانهماك ، بجميع أنواع المبررات والحجج التى تفسر قصور أدائك فى هذا المنحى . إنك تلقى باللوم على السوق ، وعلى المنتجات والخدمات ، وعلى الإدارة ، وعلى الدعاية والإعلان ، وعلى المنافسة والمنافسين ، وإذا لم تنتبه جيداً فسينتهى بك الأمر لتلقى باللوم على كل العوامل والأشخاص الآخرين المحيطين بك ، كل شيء عدا شخصك وعدا مشكلات أدائك فى تلك المهارة بعينها .

السؤال الكبير حول إحراز التقدم بسرعة شديدة

إليك أحد الأسئلة الكبرى التى يمكنك أن تطرحها حتى تتقدم بوتيرة أسرع فى عملك : " ما هى تلك المهارة التى إذا ما نميتها وأديتها على الدوام بطريقة فائقة سيكون لها أعظم الأثر الإيجابى على حياتك المهنية ؟ "

قد تعرف إجابة هذا السؤال بمجرد أن تسمعه . ما هى إجابتك الشخصية الخاصة على هذا السؤال ؟ وإذا لم تكن تعرف الإجابة ، فانطلق واطرحه على الآخرين من المحيطين بك . وتذكر ذلك : " إن آراء الآخرين هى إفطار الأبطال " . إنه من المستحيل فى الواقع بالنسبة لك أن تتحسن دون التزود بالآراء الأمنية والمخلصة من الآخرين ، الذين بوسعهم رؤية أدائك من الخارج ، وإخبارك بما يرونه .

إذا كنت تعمل فى مجال المبيعات فاسأل مدير المبيعات الخاص بك إذا ما كان لديك أى قصور فى مهارة بعينها . هل يشاركك مدير المبيعات أو أى شخص آخر إجراء مكالماتك التسويقية ، ويتابع عملك بهدوء ؟ اسأله فيما بعد إذا كان لديه أية نصائح لك تعينك على تحسين أدائك . وأياً كان ما يخبرك به فحاول القيام به عند أول فرصة . ففى بعض الأحيان يمكن لتغيير واحد صغير فى طريقة أدائك لعملك أن يحرز تحسناً هائلاً فى النتائج .

وإذا كنت تعمل فى مجال الإدارة ، فاسأل رئيسك أو حتى اسأل أعضاء فريقك إذا كانوا يرون أى شيء يمكنك القيام به بشكل مختلف ، بحيث تتمكن من تحسين عملك . وأياً كان ما يقولونه لك فخذ قراراً بأن تكون متقبلاً ومنفتح العقل . ولا تستسلم بغواية أن تحمى نفسك أو تدافع باختلاق المعاذير والحجج . وبدلاً من ذلك اطرح أسئلة من نوع : " أعطونى أمثلة ؟ " وعندما يعطونك مثالاً قل : " اشرح لى أكثر " ، وأنصت برحابة صدر وصبر .

كن منفتحاً أمام آراء الآخرين

تذكر أنك لا يمكنك رؤية نفسك بالوضوح الذى يمكن للآخرين أن يروك به . لابد أن تكون مستعداً لأن تكون رحب الصدر إزاء النقد البناء إذا ما رغبت فى التحسن . فإن معظمنا يعمهون عن نقاط ضعفهم ، وأحياناً عندما يشير شخص ما

إلى نقاط ضعفنا ننخرط معه فى سجال وجدال . ونحاول أن ندافع عن أنفسنا وأن نختلق لأنفسنا الأعذار . نصر على أننا أكفاء حقاً فى تلك الناحية ، أو أننا على الأقل أفضل من أحدهم .

لا تقم بهذا . إذا أردت أن تكون الأفضل فى مجالك فعليك أن تطلب من الآخرين الرأى البناء بحيث يمكنك مواصلة تحسين أدائك . إن هدفك هو التفوق ، بصرف النظر عن الثمن ، حتى ولو كان الثمن هو التغاضى عن ذاتك أو كبريائك . فلا تسمح لزهوك أو لتقديرك الهش لذاتك بأن يحولا بينك وبين تعلم ما تحتاج لمعرفته من أجل أن تصل إلى القمة فى مجالك .

اطلب من رئيسك النصح وإبداء الرأى

إليك هذا التدريب : اكتب كل شيء ترى أنه تم توظيفك بغرض إنجازه ، ثم خذ هذه القائمة إلى رئيسك واطلب منه أن يرتب عناصر القائمة وفقاً لأولوياته . اجعله يخبرك بما يعتبره كأهم مهمة تم توظيفك لإنجازها ، ثم المهمة الثانية من حيث الأهمية ، ثم الثالثة في الأهمية ، ... وهكذا .

منذ هذه اللحظة فصاعداً استعن بهذه القائمة كخطة عمل شخصية لك ، وحدثها أولاً بأول من خلال مناقشتها مع رئيسك . وتأكد فى كل دقيقة من كل يوم أنك تعمل وفقاً لما يعتبره رئيسك المهمة الأكثر قيمة التى يمكنك الاضطلاع بها لصلحة المؤسسة . وأياً كانت هذه المهمة فاحرص على القيام بها على خير وجه وقم بتحسينها المرة تلو الأخرى .

أما إذا كنت أنت رئيس نفسك ، كصاحب مشروع أو سمسار وحامل أسهم ، فإنه يصبح من الأدعى أن تلزم نفسك بالعمل على تلك المهام التى لا يستطيع غيرك القيام بها والتى ستسهم فى إحراز أفضل النتائج لشركتك . وياله من فارق هائل تحرزه شركتك إذا ما حددت المهمة التى ينبغى عليك القيام بها على خير وجه !

مبدأ التحسن المتضاعف بانتظام

قام اليابانيون بتطوير اقتصاد ما بعد الحرب خلال حقبتي الخمسينات والستينات عن طريق ما أطلق عليهم مبدأ " كايزن " وتعني هذه الكلمة في اللغة اليابانية " التحسن المستمر " ، ويعتمد هذا المبدأ على الفكرة القائلة بأن هناك دوماً بضعة طرق لتحسين كل من الأداء والنتائج الماثلة على مرمى بصر الشخص . وتم تشجيع كل موظف على كل المستويات على أن يسعى لوسيلة تحسين صغيرة كل يوم على حدة . إن الأثر التراكمي للتحسين المستمر مع الوقت هو الوصول إلى مستويات فائقة من الكفاءة والجودة .

ويعد مبدأ التحسين المتضاعف أحد عوامل الحظ التي يمكنك الاستعانة بها في عملك ، ويقول هذا المبدأ بالتحسين تدريجياً وليس من خلال القفزات النوعية . إن بلوغ التفوق ، ثم التوصل إلى الإتقان الكامل في أي مجال يتأتى من عملية طويلة وشاقة مكونة من خطوات صغيرة من التحسن المتضاعف بانتظام ، كل خطوة منها قد تكون صغيرة ، لكن عندما تتم إضافتها على بعضها البعض يمكنها أن تؤدي في نهاية المطاف إلى الأداء الفائق للعادة في عملك .

مثل كثير من الناس عندما كنت يافعاً فإنني عانيت من ضعف الاعتداد بالنفس ومشاعر هائلة من الإحساس بالدونية . فلم يسبق لي أن كنت ماهراً في أي شيء . وحين كنت أرى أشخاصاً آخرين متفوقين في شيء ما كان يتملكني الإعجاب بهم . وفي الوقت نفسه أشعر بعدم الكفاءة وبالدونية مقارنة بهم ، كنت أشعر بأنهم أفضل مني وأذكى مني ، وكنت أستنتج بطريقة ما أنهم قد أُنعم عليهم بالملكات والمهارات والذكاء ، تلك الأشياء التي تعوزني . ولم يخطر على بال أبدا أن بمقدروي أن أكون واحداً منهم .

إلى أن حدث في أحد الأيام أن انكشف أمامي الأمر ، وقد بدا لي فجأة أن كل شخص لديه المقدرة لأن يكون متفوقاً في أمر ما . وأدركت أن التفوق رحلة وليس مصيراً مقدراً . ولا يمكن للمرء أن يثب من المستويات الدنيا إلى التفوق بين عشية وضحاها ، لكنها عملية طويلة وبطيئة يمكن لأي شخص أن يباشرها إلى أن يبلغ التفوق في آخر الأمر . إن تحقيق التفوق في عملك يتطلب التوجه السليم والالتزام كثر مما يتطلب الموهبة والمقدرة الطبيعية .

يبدأ الجميع من القاع

إليك النقطة الرئيسية التى بدلت من موقفى إزاء نفسى وبالتالى إزاء حياتى المهنية ككل . لقد أدركت أن كل من يشغلون القمة فى مجالى كانوا فى لحظة ما فى القاع . أى أن كل من هو فى الصدارة الآن كان يوماً ما فى مؤخرة الركب ، كل من بلغ أعلى سلم النجاح كانٍ على أولى درجات السلم ، ثم تسلقوه درجة بعد أخرى . وكل من يبلى بلاء حسناً فى مجالك لم يكن داخل المجال أصلاً فى وقت ما .

والحقيقة أنك كفؤ ، ولديك إمكانية التحسن فى العديد من النواحى ، مثل أى شخص آخر قد تقابله على الإطلاق . إذا اتخذت قراراً بأن تكون الأفضل فى مجالك ، فإن الشخص الوحيد الذى بمقدوره أن يمنعك من تنفيذ هذا هو أنت نفسك . إن القيود التى تحد من الأداء الفائق هى التوجهات الداخلية للعقل ، وليس الجوانب الخارجية لحياتك .

ولا تنس أنه ليس المهم من أى موضع قد أتيت ، لكن كل ما يهم حقاً هو إلى أى موضع سوف تتوجه . وما يضع الحدود على مستقبلك لا شيء سوى خيالك الخاص . بوسعك أن تتعلم كل ما تحتاج لتعلمه لكى تبلغ أى هدف تضعه نصب عينيك . وبوسعك أن تتفوق فى أى شيء تكن له حباً صادقاً ، إذا ما كنت مستعداً لبذل الجهود الضرورية .

كل يوم ، وبكل طريقة

فى عام ١٩١٠ توصل الطبيب السويسرى " إيميل كويه " إلى حالات شفاء ذات شأن عن طريق تعليم المرضى بعيادته فى " جينيف " أن يكرروا الكلمات التالية : " كل يوم ، وبكل طريقة أصير أحسن وأحسن " . وقد حقق تكرار هذا التأكيد تحسنات مذهلة لدى أشخاص يشكون من أنواع مختلفة من الأمراض . وسرعان ما وفد الأطباء والباحثون من كل مكان فى العالم لدراسة النتائج التى لا تصدق لما أطلق عليه العلاج السيكوسوماتى أى الخاص بالحالة النفسية والبدنية .

عليك أن تمارس المبدأ نفسه أنت أيضاً ، وأن تبحث كل يوم عن طريق يمكن من خلاله أن تصبح أفضل . تطلع على الدوام نحو أفكار من خلال محيطك ،

وذلك لتحسين عملك بأية طريقة . لأن فى محيطك حيث أنت الآن بإمكانك أن ترى كل أنواع الطرق للقيام بالعمل على نحو أسرع وأكثر كفاءة . ومن أجل أن تصنع مستقبلك عليك أن تبحث باستمرار وتطبق الأفكار التى تحسن طرق أدائك وإنجازك فى مشروعك أو فى وظيفتك .

زد من إنتاجيتك اليومية

فقط تخيل إذا كان بوسعك أن تعثر على فكرة كل يوم وأن تطبقها بحيث يتسنى لك أن تحقق أداء وإنتاجية فى عملك فى وقت أقل ، وبجودة أعلى ، وبتكلفة أقل . سيبلغ عدد الأفكار كل عام حوالى ٢٥٠ فكرة . حتى ولو كانت أفكاراً صغيرة فإن الأثر التراكمى فى تحقيق تحسن طفيف كل يوم على مدار العام سيكون فائقاً . إن بوسعك مضاعفة مستويات إنتاجيتك ونتائج عملك مرتين أو ثلاثاً . يمكنك أن تصل إلى قمة مجال عملك .

دائماً ما تتحدث الصحف حول الأغنياء وكم أنهم محظوظون ليجنوا أكثر من الشخص العادى . ومع ذلك فإن كلمة " الثراء " ليست دقيقة ، ومن الأفضل استخدام كلمة " الإنتاجية " بدلاً منها . إن الأشخاص لا يتلقون رواتب عالية لأنهم أغنياء ، بل لأن إنتاجيتهم عالية . إنهم يجنون المزيد بما أنهم يحققون نتائج أكثر وأفضل من الشخص العادى .

إنك تجنى عوائد أكبر وتصبح ثرياً عن طريق تحولك إلى الشخص الذى يستحق العوائد الأكبر والثراء . عندما تجيد ما تقوم به خير إجادة فإن نجاحك سيكون ثمرة قرارك وإصرارك ، وليس المصادفة . ولن يكون للحظ شأن من بعيد أو من قريب .

اجعل المزيد من المال مضموناً

هل تريد أن تجنى المزيد من المال ؟ إليك طريقة مضمونة لتحقيق هذا : ما عليك إلا أن تبدع فيما تقوم به . كلما تحسنت فى عملك يزيد ما يدفعونه لك حتى تستمر فيما تقوم به . وإذا كانت شركتك الحالية لن تدفع لك المزيد فإنه هناك

شركة أخرى ستصادفها وستقدم لك المزيد . فإن إحدى أفضل الطرق بالنسبة لك لكى تجنى عائداً أكبر هو أن تختطفك شركة أخرى تعرض عليك المزيد من المال . ما عليك إلا أن تركز على بناء سمعتك الطيبة فى القيام بعمل بارز حيث أنت الآن .

على مدار السنوات عملت مع عديد من مدراء التوظيف التنفيذيين والخبراء الاستشاريين الشخصيين ، هؤلاء الأشخاص يتم استدعاؤهم باستمرار من الشركات ليساعدوها فى توظيف أفضل الأشخاص فى المشاريع المختلفة ، وهم يقومون بملء ملفاتهم باستمرار . وحين يطلب منهم أحد العملاء المساعدة للعثور على مدير عام أو مدير تنفيذى رئيسى ، أو رئيس قسم المبيعات ، فإنهم يتفحصون ملفاتهم ويجرون اتصالاتهم بمن يشغلون القمة فى المجال المقصود . ويعرف الجميع من هم أفضل الكفاءات فى كل شركة . ومن ثم يركضون وراء هؤلاء الأشخاص فى محاولة لتوظيفهم لدى عملائهم ، عن طريق عرض المزيد من المال عليهم .

كم عدد عروض العمل التى قدمت إليك ؟

أطرح فى بعض الأحيان سؤالاً على جمهورى من المحتمل أن يكون مؤلماً : " كم عدد الأشخاص الحاضرين هنا قد تلقوا أحد عروض العمل خلال الشهر المنصرم ؟ " ربما يرفع ما نسبته من ١٠ إلى ١٥ بالمائة من جمهور الحاضرين أياديهم .

ومن ثم أشير إلى أن أفضل الأشخاص فى كل مجال يتلقون عروض عمل بشكل دائم . يبدو الأمر كما لو أن هناك مجالاً مغناطيسياً حولهم يجذب إليهم فرص العمل الجديدة . إن مدراء التوظيف التنفيذيين والخبراء الاستشاريين الشخصيين وحتى الشركات التى تسعى لتوظيفهم يتصلون بهم هاتفياً فى العمل وفى المنزل ، فى أوقات المساء وفى عطلات نهاية الأسبوع . إن أهل القمة محاطون على الدوام بهؤلاء الذين يحاولون توظيفهم وجذبهم عن طريق دفع المزيد من المال لهم وتوفير قدر أكبر من الفرص . هذا هو نمط الشخص الذى ترغب فى أن تكونه إذا تمكنت من أن تدرك إمكانياتك كاملة فى الأجواء التنافسية لاقتصاد بلادك .

إن الفرق بين الشخص الذى يجنى ٢٥ ألف دولار كل عام والشخص الذى يجنى ٢٥٠ ألف دولار كل عام ليس الأضعاف المضاعفة عشر مرات للمهارة والمقدرة والذكاء أو ساعات العمل . إنه فى الغالب فارق صغير ولكنه ثابت فى أدائهم بأوجه النتائج الرئيسية والتى يتم ترجمتها إلى فروق هائلة فى الدخل والعوائد .

اتخذ قراراً !

إن إحدى السمات التى سوف تسهم بدرجة كبيرة فى حظك هى تحليك بقوة القرار . إن اتخاذ القرارات السريعة والصارمة يمكن له أن يغير حياتك . إن الأشخاص الناجحين قد اتخذوا قراراً صريحاً وواضحاً ولا رجعة فيه بأن يكونوا ناجحين والأشخاص غير الناجحين لم يتخذوا قط هذا القرار .

وإليك هذا السؤال : أى نوع من الأشخاص تود أن تكون ، هل الشخص الأعلى أداء ذو الراتب المرتفع ، أم الشخص الأدنى أداءً ذو المرتب المنخفض ؟ يبدو هذا سؤالاً واضحاً ، لكنه ليس بقدر الوضوح الذى تظنه ، فغالباً حين أطرح هذا السؤال تعلو وجوه الجمهور إمارات الحيرة والارتباك ، فليس هناك ثقة من نوع الإجابة . وحين أطرح السؤال مرة أخرى ، بصوت أعلى هذه المرة ، ينتبه الجميع ويقولون إنهم يفضلون أن يكونوا هذا الشخص الأعلى أجراً وليس الشخص الأدنى أجراً .

فأقول : " رائع ! لقد عبرتم الخط الفاصل ما بين أهل القمة والعامل المتوسط . لقد اتخذتم قراراً بأن تكونوا من بين أعلى الأشخاص أجراً وليس من بين أدنى الأشخاص أجراً " . المأساة هى أن معظم الناس لا يتخذون أبداً هذا القرار ، وهم يتساءلون لِمَ لا يطرأ على حياتهم أى نوع من التحسن ، لكنه ما من شيء يحدث حتى تتخذ قراراً بالقيام بشيء ما على نحو مختلف .

كن جاداً بشأن مستقبلك

من أجل أن تنجز إنجازاً عظيماً فى مجالك المختار ، لابد أن تتبنى موقفاً جاداً بشأن نفسك وبشأن مستقبلك . يمضى السواد الأعظم من الناس فى الحياة

عشوائياً . إنهم يرغبون فى أن تتحسن الأحوال ويتمنون ذلك ، لكنهم لا يتخذون أبداً قراراً واضحاً ونهائياً بتحسين أحوالهم .

لقد تحدثت إلى آلاف الأشخاص الناجحين على مدى الأعوام ، وكانت نقطة التحول الحاسمة بالنسبة لكل واحد منهم تقريباً هى أنه اتخذ قراراً واضحاً بأنه سيدفع الثمن الضرورى أياً كان لكى يبلغ أعلى المراتب فى مجاله . وبمجرد أن تتخذ هذا القرار لصالحك فإن كل القوانين والمبادئ العقلية تبدأ فى العمل لصالحك ، وسوف تبدأ فى جذب الأفكار والفرص لتتحسن شخصياً ووظيفيًا . سيجذب إلى حياتك أشخاصاً بوسعهم مساعدتك بالنصح وبتقديمك للآخرين . ستجد على عتبة بابك تلك الكتب والشرائط الصوتية والموضوعات الصحفية التى تحتوى على أفكار عظيمة لمساعدتك على المضى قدماً بشكل أسرع . ستتلقى أوراق الدعاية الخاصة بالمنتديات والدورات التدريبية فى البريد . فى كل مرة تحسن فيها من نفسك ستحصل على المزيد من الفرص لاستغلال المهارات والقدرات الجديدة .

قم بما تحب القيام به

إن أحد العوامل العظيمة المؤثرة على حاضرك ومستقبلك هى طاقة الحب . هذه الطاقة ، والتى يمكن أن نطلق عليها قانون أو مبدأ ، تقول إن كل ما يقوم به المرء فى حياته إما ليحصل على الحب أو ليعوض افتقاره إلى الحب .

وإحدى النتائج الطبيعية لقانون الحب هذا هى أنك ستصبح ناجحاً وسعيداً فقط عندما تلزم نفسك التزاماً نابعاً من أعماق فؤادك بألا تقوم إلا بما تكن له أعظم الحب .

يكاد يكون مستحيلاً عليك أن تستمر وتحافظ على استمرارك فى رحلتك نحو التفوق إلا إذا كنت تحب المجال الذى اخترته وتستمتع به . ودون هذا الالتزام القوى عندما يصبح الاستمرار شاقاً فسوف تقلع عن المضى قدماً لتجرب أمراً آخر .

وإليك هذا السؤال : لو ربحت مليون دولار نقداً وبإمكانك أن تفعل أى شيء ترغبه مثل عمل معين أو وظيفة ، ماذا سيكون هذا الشيء ؟ وبتعبير آخر ، إذا

كان بحوزتك كل ما تحتاج إليه من مال ووقت ، وشعرت أنك حر فى اختيار أى عمل أو نشاط ، فما أكثر شيء تحب القيام به ؟

إن أكثر الأشخاص سعادة ونجاحاً فى عالمنا اليوم هم رجال ونساء أخلصوا قلوبهم للتفوق فى القيام بشيء يهتمون به ، شيء يعتقدون أنه سيمثل اختلافاً فى عالمنا .

إن تصميمك الطبيعي والنفسى له طريقة خاصة جداً يتبعها ، وسوف تكون سعيداً وناجحاً حقاً فقط إذا ما شعرت أنك تقوم بشيء يعود بفائدة على الآخرين بطريقة أو بأخرى . إن هذا التركيز على الخارج ، وعلى إحداث اختلاف فى حياة وعمل الآخرين ، هو السمة المشتركة بين جميع الأشخاص تقريباً ممن يتلقون أعلى الأجور ويقدمون أرفع الأداء ويحظون بأسمى الاحترام والتقدير فى مجتمعنا .

اجعل حياتك تشكل اختلافاً وتميزاً

ما نوع الاختلاف الذى ترغب فى إحداثه ؟ من الذى ترغب فى إفادته وإثراء حياته ، وكيف ستقوم بذلك ؟ ما هى نوعية الأنشطة التى تقوم بها مع الآخرين وتمنحك أعظم المشاعر من تقدير الذات والفخر الشخصى ؟ أى إنجازات ماضيك الشخصى منحتك أعظم شعور بالأهمية ؟ ما الذى تستمتع بالقيام به أكثر من أى شيء آخر ؟

لقد قيل إن الحياة هى دراسة للانتباه حيث تميل حياتك دائماً لأن تمضى نحو تلك الأشياء التى تجذب انتباهك وتحتفظ به أكثر من غيرها . وإحدى الطرق لكى تحدد الشيء المناسب لك حتى تمارسه فى حياتك أن تمتحن تجاربك الماضية ، فأى المهارات والقدرات كانت مسئولة أكثر من سواها عن نجاحك فى الحياة حتى الآن ؟ ما الشيء الذى يسهل عليك القيام به دوماً ، لكنه يصعب على الآخرين ؟ أى الأنشطة والموضوعات كنت تستمتع بالانخراط فيها فى المدرسة ؟

إذا نظرت إلى عملك الحالى ، فأى جانب منه تفضله عن غيره ؟ أى نشاط فى عملك تبرع فى القيام به وتكون أفضل الجميع فيه ؟ فى أى منحى كان إسهامك الأكبر لشركتك ؟ إذا كان بوسعك القيام بمهمة واحدة دون غيرها من الصباح للمساء ، فما هو ذلك النشاط الذى ستختار القيام به ؟

صمم مجالك المهنى الخاص

بسبب الإيقاع اللاهث للتغير اليومى فى مجال الصناعة والاستثمارات التجارية ، فغالباً ما ستنخرط فى سلسلة من الوظائف والمهن على مسار حياتك العملية . وكل عامين أو ثلاثة ستغير وظيفتك ، إما فى إطار مؤسستك نفسها ، أو من شركة إلى أخرى ، أو من مجال إلى آخر . ومهاراتك ومعارفك الحالية سينتهى بها الحال لأن تكون قديمة ومهجورة وتم تجاوزها . ولكى تظل مواكباً للحديث وتجنى دخلاً كريماً ، فإنه يتعين عليك أن تكتسب الجديد من المهارات والمعارف على الدوام .

ثمة سؤال جيد لتطرحه على نفسك : " ماذا ستكون وظيفتى التالية ؟ " بناء على التغيرات التى تطرأ على محيطك ، والمتطلبات الجديدة وغير المتوقعة لوظيفتك اليوم ، فما هى الاتجاهات الحديثة ؟ ما نوع العمل الذى ستكون مضطلعاً به فى غضون العام ؟ أو فى غضون خمسة أعوام ؟

ثم يمكنك أن تسأل : " ماذا سيكون مجالى المهنى التالى ؟ " وبما أن مجالك المهنى أو مشروعك التجارى فى حالة دائمة من التبدل والتحول ، فمن المحتمل أن تنتقل إلى مجال جديد إذا أردت أن تكون ناجحاً وسعيداً فى الأعوام المقبلة ؟ فما هى الحقول الجديدة التى تجذبك أكثر من سواها ؟ إذا كان بمقدورك العمل فى أى مجال على الإطلاق ، فأى مجال تفضل الدخول فيه ؟

وقد يكون السؤال الأكثر أهمية على الإطلاق هو : فيم ينبغى أن أتفوق تفوقاً مطلقاً من أجل التمتع بمعيشة ذات مستوى رفيع ومتنام فى الأعوام المقبلة ؟

إن من لا يخطط للمستقبل ليس لديه مستقبل ، والوسيلة المثلى لكى تتنبأ بمستقبلك هى أن تصنعه بنفسك .

وبما أن هناك احتمالاً كبيراً بأنك سوف تضطر لتغيير وظيفتك فى المستقبل على أى حال ، فإن عليك أن تبدأ من هذه اللحظة فى تحديد وتوصيف وظيفتك أو منصبك المثالى بالنسبة لك . ينبغى أن تفكر وتتأمل وأن تحدد أكثر ما تحب القيام به عن حق . ومن ثم تستطيع أن تعد خطة لكى تتفوق فيما تسعد بالقيام به دون سواه ، حتى تتلقى أعلى عوائد فى مجالك . فإذا لم تقم بذلك لنفسك ، فلن يقوم به أى شخص آخر لك .

قد يكون الإتقان أسهل مما تظن

يظن الناس أحياناً أن الأمر سيحتاج إلى شهور أو أعوام عديدة من أجل بلوغ الإتقان فى مجالات عملهم الحالية ، مما يفقدهم الجرأة والشجاعة ، فيقلعون عن المحاولة قبل حتى أن يبدأوا . لكنك فى الغالب ستتمكن من أن ترفع مستوى مهاراتك فى مجال معين به قصور لديك فى غضون أسابيع أو شهور قليلة لا أكثر ، وفيما بعد إلى ما لا نهاية سوف تكون هذه المهارة بحوزتك لتستخدمها مختلطة بمهاراتك الأخرى . ومع الوقت ستنسى الجهد الإضافى والتضحية اللذين استثمرتهما لتبلغ هذا المستوى من المهارة ، لكن ستواصل التمتع بعوائدها وفوائدها بما أنك أحد أهل القمة فى مجالك .

حين تضطلع بمسئولية صنع مستقبلك الخاص فإنك بهذا تتقبل القاعدة القديمة بأن حياتك تتحسن فقط عندما تتحسن أنت . وهذه القاعدة على بساطتها لا يمكن التهرب منها ، وتقول إنه من الممكن تحسين أى جانب من جوانب حياتك من الخارج فقط عندما تتحسن أنت من الداخل . إذا أردت أن تحسن من مبيعاتك فإن عليك أن تصبح رجل مبيعات أفضل ، وإذا أردت لفريق عملك أن يصبح أكثر كفاءة ، عليك أن تكون مديراً ذا كفاءة . إذا أردت أن تحسن من حال أطفالك ، عليك أن تكون والداً أفضل حالاً . بوسعك تحسين أى جانب من جوانب حياتك الخارجية فقط إذا حسنت من ذاتك ، وانشغلت بتطويرها داخلياً .

حدد هدفاً ، ضع خطة ، انشغل

ما إن تضع يدك على المهارات الحاسمة التى تحتاجها حتى تصل إلى درجة الإتقان . سجل هذه المهارات كتابة باعتبارها أهدافاً ، وضع خطة لبلوغها ، وضع جدولاً لها ، وابدأ العمل . وبعد ذلك لا يهم طول الوقت الذى يقتضيه الأمر ، فقط واصل العمل . تحلَّ بالصبر مع نفسك ، فالعالم لم يُخلق فى يوم واحد ، والمهارات المهمة تقتضى وقتاً لاكتسابها . أما إذا ثابرت ، خطوة بعد أخرى ، ستصبح فى النهاية واحداً من أفضل الكفاءات ومن بين الأشخاص الأعلى أجراً فى مجالك .

ستجنى العوائد المادية وتحظى بالشهرة والفخر والاستحسان من قبل الأشخاص المحيطين بك . وسيقولون لك إنك لمحظوظ أن اخترت هذا المجال بعينه ، أو إنك لسعيد الطالع لمهارتك فيما تستمتع بالقيام به من عمل لكن ستكون على دراية بأن الحظ ليس له علاقة بهذا كله .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. قم بتحديد المهارات الأساسية الضرورية لكى تنجح فى مجالك ؛ ثم اختر إحدى المهارات التى يمكنها أن تساعدك بدرجة أكبر من سواها ، وضع خطة لكى تتفوق فى هذا المنحى .

٢. حدد الخدمة الأرفع قيمة ويمكنك تقديمها لشركتك أو لرئيس عملك وقم بالتركيز عليها يوماً بعد الآخر .

٣. حدد عملاءك الرئيسيين داخل وخارج عملك ، وضع خطة لتصبح أكثر قيمة بالنسبة لهم .

٤. اتخذ قراراً بالانضمام إلى نسبة العشرة بالمائة من أعلى الأشخاص أداءً ، ثم ضع خطة لتصل إلى التفوق فى مناحى النتائج الرئيسية لديك .

٥. خطط مستقبلاً واستقر على تلك المهارات التى تحتاج لتعلمها وإتقانها لتصبح رائداً فى مجالك فى غضون خمسة أعوام من الآن . ضع مخططاً لامتلاك تلك المهارات وابدأ فى الحال .

٦. تأمل ذاتك وافحص خبراتك الماضية ؛ ما الذى تحب حقاً أن تقوم به وكيف تنسق مجالك المهنى بحيث يتمحور حول ما تحب ؟

٧. توجه إلى رئيسك فى العمل واسأله عما يمكنك عمله بالتحديد من أجل أن ترفع قيمتك وأن تسهم مساهمة ذات قيمة فى شركتك ، وأياً كانت الإجابة فاتخذ خطوات بصددها فى التو والحال .

٦

المبدأ الخامس ـ التوجه هو كل شىء

" إن أعظم ثورة قام بها الجيل الذى أنتسب إليه هى اكتشاف
أنه عن طريق تغييرك للتوجهات الداخلية لعقلك يمكنك
أن تغير الجوانب الخارجية لحياتك " .

ـ وليام جيمس

يوصف الأشخاص بأنهم محظوظون عندما يبدو أنهم يمضون قدماً فى وقت أقل من الآخرين ويسبقونهم فى فترة زمنية أقصر . فمتى سطع نجم أحدهم ووصل للقمة فى مجاله وحقق منجزات رائعة فى حياته ، فإن من لا يحذون حذوه دائماً ما يعزون نجاحه إلى الحظ .

عندما تضطلع بمسئولية صنع مستقبلك ، فبدلاً من انتظار ما يحدث ، ستبدأ فى معايشة المزيد من الوقائع التى يعزوها الشخص المتوسط إلى الحظ . إنك ترغب فى إدراج المبادئ التى ناقشناها فى هذا الكتاب فى حياتك بحيث تحوز المزيد مما ترغب ، على نحو أسرع وأيسر ، دون أن تضطر إلى قضاء الأعوام الكثيرة وأنت تسعى لها .

ولعل أكثر عوامل الحظ قوة على الإطلاق هو العامل الذى يمكنه أن يصنع حياتك بكاملها أو يحطمها بكاملها ، أى نمط شخصيتك ، أو التوجه الذى تتبناه نحو العالم ونحو علاقاتك كافة .

إن الإعجاب هو أحد عوامل الحظ الضرورية ، ويقول هذا المبدأ إنه كلما زاد عدد الأشخاص المعجبين بك زاد تأثيرك عليهم وزاد استعدادهم لمساعدتك على بلوغ أهدافك " .

إن الأشخاص الأكثر شعبية ينزعون لأن يكونوا هم الأكثر تأثيراً ونفوذاً فى كل مجال . يرتبط التوجه العقلى الإيجابى ارتباطاً وثيقاً بالنجاح فى كل ما نقوم به تقريباً . وهناك مقولة قديمة تقول : " إن ما يحدد ما تبلغه من نجاحات ليس الملكات والقدرات بل التوجهات " . حين تصير شخصاً متفائلاً وإيجابياً صادقاً سيفتح الناس أبواب الفرص أمامك ، تلك الأبواب التى ستنغلق أمام الآخرين .

إن البشر عاطفيون بدرجة هائلة . إننا نتخذ قراراتنا على المستوى العاطفى ثم نبررها منطقياً . نكاد نكون تحت إمرة مشاعرنا كلية ، فى كل موقف ، وعلى وجه الخصوص فى تفاعلاتنا مع الآخرين وعند التنافس فيما بين العقل والعاطفة ، تفوز العاطفة فى كل مرة .

إذا رغبت حقاً فى معايشة تيار متواصل من حسن الحظ والظروف السارة ، فإنك تمتلك ذلك عن طريق تطوير نمط من الشخصية يشع بالدفء والثقة وكل ما يجذب الأشخاص نحوك حيثما توجهت . وتتجلى شخصيتك الحقيقية على الدوام فى توجهك نحو الآخرين .

الشيء الذى لا يمكن إخفاؤه

وصف المعلق الإذاعى الشهير " إيرل نايتناجل " لفظة " التوجه " بأنها أهم مفردة فى اللغة الإنجليزية أو فى أى لغة . ويمكن أن يُعرف كذلك على أنه الموقف العاطفى العام تجاه أى شخص أو أى موقف . إنه الشيء الخاص بك وبوسع الآخرين ملاحظته على الفور ، فإنه يشع منك فى تعبيرات وجهك وفى نبرة صوتك وفى إيماءاتك وإشاراتك الجسدية ، يمكن رؤيته والإحساس به مباشرة عبر كل تفاعل وتواصل إنسانى .

يتأثر الأشخاص المحيطون بك باتجاهك النفسي ويتخذون رد فعل يكاد يكون لحظياً ، حين تكون إيجابياً وساراً ومحباً مع الآخرين يستجيبون لك بالمقابل بنفس الإيجابية والمسرة والمحبة .

تخيل شخصين يسعيان للعمل نفسه بفارق زمني طفيف ، أحدهما مبتهج وودود وسار ، والآخر متجهم وبائس ومضطرب ، أيهما فى ظنك سيتخطى حارس المرمى ويفوز برؤية العميل المحتمل ؟

إذا كان لك أن تختار شراء منتج أو خدمة أو إقامة عمل تجارى مع شخصين مختلفين ، فأيهما تختار ، الشخص الإيجابى أم الشخص السلبى ؟

تحلَّ بروح الفريق

فى العمل تُعتبر القدرة على تدبر الحال مع الآخرين والتعاون معهم والتحلى بروح الفريق أكثر السمات مدعاة للإعجاب من قبل أكثر المستخدمين أو المسئولين عن التوظيف احتراماً . ففى دراسة بعد أخرى تجرى حول تسريح العمالة من المؤسسات تم التوصل إلى أنه غالباً ما يتم تسريح الأشخاص تحديداً لعدم قدرتهم على تدبر شئونهم بالتعاون مع الآخرين ، لهذا السبب خصوصاً أكثر مما لأى سبب سواه .

حتى خلال أوقات الأزمات فإن الأشخاص السلبيين هم من يتم الاستغناء عنهم أولاً . أما الإيجابيون الذين يتوافقون جيداً مع الجميع فهم دائماً آخر من يتم الاستغناء عنهم ، إذا حدث هذا أساساً . وإذا تم الاستغناء عنهم لأى سبب فهم دائماً أول من يعاد توظيفهم سواء من قبل مؤسساتهم السابقة أو من قبل جهة أخرى .

وإحدى الطرق لتؤكد أنك تحظى بحياة عظيمة هى أن تحظى بإعجاب وتقدير كل المحيطين بك فى العمل ، وستحصل على المزيد من الفرص والترقيات الثابتة ، وستتلقى أجراً أكبر وتضطلع بمسئوليات أضخم ، وكنتيجة لتوجهك النفسى الإيجابى فإن الأشخاص حولك ممن يشغلون منزلة أعلى أو أدنى منك أو يساوونك فى المنزلة سيرغبون فى نجاحك وسيبذلون أى شيء ممكن لمعاونتك .

إن الشخص الذى يتحلى بتوجه نفسى إيجابى سيحرز المزيد من التقدم خلال عامين أو ثلاثة أكثر مما يمكن لشخص سلبى أن يحرزه خلال عشرة أو عشرين عاماً . إننا جميعاً نحب أن نتعامل مع الأشخاص الجالبين للسرور الذين يمنحوننا شعوراً طيباً عن أنفسنا عندما نكون بالقرب منهم ، وتكون كلماتنا وسلوكياتنا تحت تحكمنا إلى درجة كبيرة جداً .

أحكم سيطرتك كلية على ما تتفوه به وما تقوم به وتأكد أن كل شيء يعمل لصالحك ويعاونك . اتخذ قراراً بأن تتصرف كما تحب أن تكون ، وكما تحب أن يفكر بشأنك ويتحدث عنك الآخرون .

المفتاح الأساسى لشخصيتك

إن تقديرك لذاتك هو المفتاح الأساسى لشخصيتك . إن مدى صدق وأصالة شعورك تجاه ذاتك يحدد تأثيرك على الآخرين أكثر من أى عامل آخر ، وأفضل تعريف لتقدير الذات هو مقدار إعجابك بنفسك . فكلما أعجبت بنفسك واحترمتها زاد إعجابك واحترامك للآخرين ، وزاد إعجابهم بك واحترامهم لك . فكل ما تقوله أو ما تقوم به من أجل خلق تقديرك لذاتك وتعزيزه يحسّن من توجهك النفسى ومن علاقاتك بالآخرين .

وهذه طريقة أخرى لتكرار قول إن عالمك الخارجى سيكون انعكاساً لعالمك الداخلى ، وإن عالمك الخارجى من العلاقات سيكون انعكاساً لعالمك الداخلى من تقدير الذات وتقييمها .

لا تختلف اللياقة العقلية كثيراً عن اللياقة البدنية ؛ فكل منهما يتطلب تدريباً منتظماً . فبالضبط كما تصبح لائقاً بدنياً عن طريق تمرين جسدك ، تصبح لائقاً عقلياً عن طريق تمرين عقلك . إنك تربى عضلاتك البدنية بالعمل عليها باستمرار ، كما تربى عضلاتك العقلية ومستوياتك من تقدير الذات واحترامها والثقة بها عن طريق العمل عليها بطرق معينة كذلك .

إنك تتناول الأطعمة الصحية المغذية كل يوم لكى تتغذى وتحتفظ بمستويات مرتفعة من الصحة البدنية والطاقة ، وبالطريقة نفسها تغذى عقلك بالأطعمة العقلية الصحية كل يوم لكى تحتفظ ببهجتك وتفاؤلك وحماستك مهما حدث .

برنامج لياقتك العقلية

لقد تحدثنا بالفعل حول الكثير من التدريبات الخاصة ببرنامج لياقتك العقليـة ، فدعنا نسترجع بعضاً منها مرة أخرى :

أولاً : من أجـل الـتخلص مـن المشاعر السـلبية مثـل الغضـب واللـوم والحسـد والحنق والرثاء للذات ، يتعين عليـك أن تتخـذ قـراراً واعيـاً بـأن تتحمـل المسئولية التامة عن حياتك ، عن كل شيء في شخصيتك الآن أو فيمـا بعـد علـى الإطـلاق . كما يتعين عليك أن ترفض اختلاق الأعذار أو إلقاء اللوم على أى شخص آخـر ، أو أن ترى نفسك على أنك القوة المبدعة الأسـاسية لحاضرك ولمستقبلك ، وأن تدرك أن ما أنت عليه والموضع الذى تشغله هو نتيجة لخياراتـك وقراراتـك ؛ وأنـك وحـدك المسئول .

ثانياً : أن تضـطلع بمسـئولية حياتـك عـن طريـق رؤيتـك لنفسـك كفاعـل ولـيس كمفعول بـه أى أنك تؤدى إلى وقوع الأحـداث ولا تنتظـر أو تتمنـى حـدوثها . تـرى نفسك متحكماً فى تغيير الأمور وليس ضحية لها . فإذا لم تكـن تشـعر بالرضـا عـن جانب من جوانب حياتك فانشغل بالقيام بشيء ما تجاه ذلك ، لكن ارفض أن تدع المشاعر السلبية تشوه شخصيتك أو تعتم الرؤية أمام عينيك .

ثالثـاً : أن تحـدد لنفسـك أهـدافاً واضـحة ومكتوبـة فـى كـل جانـب مهـم مـن جوانب حياتك ، وأن تعد خططاً مكتوبة لتتحرك نحو بلوغ أهـدافك ، وأن تسـعى نحو أهدافك الأسـاسية يوماً بعد آخـر . وأن تتحلـى بحـس الانطـلاق قـدماً والتقـدم الذى يمنحك الطاقة والحماسة . وأن تنشغل للغاية بالعمل على أولوياتك بحيـث لا تجد وقتاً للقلق بشأن المواقف الصغيرة المزعجة الواقعة خارج نطاق سيطرتك .

هذا المركب بالغ القوة من قبول المسـئولية الكاملـة ، ثـم تصـميم خطـة واضـحة مكتوبة لحياتك ، يمنحك الأساس الذى يمكنك أن تبنى عليه ما شئت من ارتفاع . يمنحك هذان السلوكان إحساساً هائلاً بالطاقة الشخصية ، ويتيحان لـك أن تصـنع مستقبلك الخاص .

رابعاً : أن تدرك أن المعرفـة والمهـارة لا غنـى عنهمـا مـن أجـل تحقيـق التحـرر المالى . كلما زاد ما تتعلمه زاد ما تجنيه من مال ، وكلما عرفت المزيـد فـى مجالـك زادت الفرص التى يمكنك استخدام معارفك المتزايدة فيهـا . فعليـك أن تعمـل علـى تطوير نفسك كل يوم ، فأنت تعلم أنك إن لم تتحسن فسوف تزداد سوءاً .

خامساً : أن تدرك أن الإتقان الشخصى أمر ضرورى للنجاح فى مجال عملك ، وللإنجاز ، ولما يسميه الآخرون بالحظ ، فالأداء الفائق يفتح كل باب وهو أمر أساسى لكي تجنى من المال ما تستحق فعلاً .

سادساً : أن يكون لديك خطة للنمو الشخصى والوظيفى بما يشمله من قراءة ، واستماع إلى البرامج المسجلة صوتياً ، وحضور المنتديات والدورات التدريبية ، وأن تنتهز كل فرصة لزيادة معارفك ومهاراتك . وكلما اجتهدت لتصبح أفضل فى المهارات الأساسية التى تحتاجها لبلوغ أهدافك زاد شعورك بالكفاءة والثقة بذاتك . أن تعرف أن النجاح ليس مصادفة عشوائية ، وأن الحظ ما هو إلا كلمة يستخدمها الناس لتفسير الأمور الطيبة التى تتواصل فى حياة الأشخاص المتفوقين فيما يقومون به .

سابعاً : وقد يكون أهمها جميعاً أن تعلم أن ما تفكر فيه سيتحقق معظم الوقت . إضافة إلى ذلك ، عليك أن تدرب نفسك على التفكير باستمرار فى الأشياء التى ترغبها ، وأن تنأى بعقلك عن الأشياء التى لا ترغبها .

برمج عقلك على النجاح

هناك سلسلة من تقنيات البرمجة العقلية التى يمكنك استخدامها خلال يومك لتصبح شخصاً يتحلى بالمزيد من الإيجابية والفعالية . وتتسم كل تقنية من هذه التقنيات بأنها عملية ومجربة معاً ، والمزج بينها جميعاً بمقدوره أن يجعلك شخصاً لا شيء يعترض سبيله أو يقاومه .

أولى هذه التقنيات هى الاستخدام المنتظم للعبارات الإيجابية من أجل برمجة عقلك اللاواعى حتى تحتفظ بمشاعرك فى حالة من التفاؤل والانشراح خلال اليوم . إن نسبة ٩٥٪ كاملة من انفعالاتك تتحدد بالطريقة التى تتحدث بها إلى نفسك دقيقة بعد أخرى ، من خلال سيطرتك على حوارك الداخلى ، وتوجيهك له فإنك تسيطر على أفكارك ومشاعرك وتصرفاتك وفى الحد الأقصى على مستقبلك الخاص .

يعرف " د. مارتن سيلجمان " من جامعة " بنسلفانيا " ، " نمطك التفسيرى " بأنه الطريقة التى تتحدث بها إلى نفسك وتفسر الأمور بها لنفسك والتى تشكل

بدرجة كبيرة مشاعرك تجاه ما يجرى من حولك . وبتعبير آخر ليس الأمر هو ما يحدث لك ، ولكنه يتمثل فى كيفية تأويلك لما يحدث لك ، حيث يحدد نوع استجابتك ، سواء إيجابية أم سلبية .

إذا لم تقم ـ عن وعى أو دون وعى ـ بالتفكير والتحدث بشأن الأمور التى ترغبها ، فسينشأ لديك ميل طبيعى للتفكير فى الأمور التى لا ترغب فى حدوثها ، وبالتفكير فى الأشخاص وفى المواقف التى تجعلك غاضباً ومنزعجاً . فإذا لم تحكم سيطرتك بصرامة على عقلك وأن تحتفظ بتركيز أفكارك على الموضع الذى ترغب فى المضى إليه ، فستجد نفسك تلقائياً تبتعد عن حالة السلبية والقلق الغالبة على معظم الناس .

يقول مبدأ العبارات الإيجابية إنه إذا ما قمت بتكرار جمل تعزيز قوية فى عقلك الواعي باستمرار فلا مناص من أن يقبلها عقلك اللاواعى على أنها أوامر .

أياً كان الهدف أو الأمر الذى تبرمجه داخل عقلك اللاواعى فسوف يبدأ فى التجسد فى العالم المحيط بك . وهذا سوف يرفع من حساسيتك وانتباهك نحو كل من الأشخاص ، والأفكار ، والفرص التى يمكنها مساعدتك . يتيح لك هذا أن تضع قدمك على جهاز زيادة سرعة إمكانيتك والتحرك بسرعة نحو أهدافك .

إن الحديث الإيجابى إلى النفس وعبارات التعزيز الإيجابية هى أدواتك للسيطرة على تفكيرك والحفاظ بتركيزك على بلوغ أهدافك . فمع عبارات التعزيز الإيجابية لا حدود لإمكانياتك ، ويكون بوسعك تماماً أن تتحدث إلى نفسك لتصبح نوع الشخص الذى تريد أن تكونه ، كما أن أكثر الكلمات قوة وتأثيراً فى العالم هى تلك الكلمات التى تقولها لذاتك وتؤمن بها .

وتعد أفضل عبارات التعزيز ، والصالحة للأغراض كافة ، التى يمكنك الاستعانة بها لتؤسس تقديرك لذاتك وثقتك بنفسك هى عبارة : " إننى معجب بنفسى ! إننى معجب بنفسى ! إننى معجب بنفسى !" مراراً وتكراراً .

حين تقول : " إننى معجب بنفسى ! " للمرة الأولى قد ينتابك شعور بشيء من الضيق أو الانزعاج الداخلى . قد تشعر أن الكلمات مصطنعة وكاذبة ، لكن هذا أمر عادى تماماً . يشير علماء النفس إلى هذا الشعور على أنه التنافر المعرفى الذى يعترى المرء كلما قرر رسالة جديدة إيجابية تتنافر مع رسالة قديمة سلبية يكون العقل اللاواعى قد قام بتخزينها كنتيجة لخبرات الماضى البغيضة .

ولكن عندما تكرر عبارة التعزيز الإيجابية : " إننى معجب بنفسى ! " مراراً وتكراراً ، فإن عقلك اللاواعى فى النهاية يتقبل تلك الكلمات على أنها تعليمات التشغيل الجديدة . وتبدأ فى التفكير والإحساس والتفاعل كشخص يتحلى بتقدير عال لذاته ، وكلما زاد إعجابك بذاتك زاد إعجابك بالآخرين وتصبح شخصاً أكثر إيجابية . وكلما زاد إعجابك بالآخرين زاد إعجابهم بك ورغبتهم فى التعاون معك . إن الأمر يبدأ من تقديرك لذاتك .

هناك عبارة مثبتة مؤثرة أخرى يمكنك استخدامها هى عبارة : " إننى الأفضل ! إننى الأفضل ! إننى الأفضل ! " وترديدها مراراً وتكرارا . فعندما تفكر فى نفسك وفى عملك أخبر نفسك بألفاظ إيجابية وقوية بأنك الأفضل ، وأنك ستستمر فى التحسن . أخبر نفسك أنك متفوق فيما تقوم به . ومرة أخرى قد ينتابك شعور بشيء من الغرابة عندما تبدأ فى قول هذا لنفسك للمرة الأولى ، ولكن بعد فترة قصيرة ، ستشعر بمزيد من التآلف مع هذه الرسالة الجديدة . وستبدأ فى أن تصبح هذه الرسالة هى حقيقتك ، وسيتحسن أداؤك من يوم إلى آخر .

ومن الطرق الرائعة لك لاستخدام العبارات الإيجابية هى أن تبدأ كل يوم بتكرار هذه العبارة : " أشعر أنى سعيد ، أشعر أنى معافى ، أشعر أنى فى أروع حال ! " .

وعندما يسألك الآخرون كيف تمضى الأحوال ، أجب دوماً إجابة إيجابية بقولك : " عظيم ! " أو " بديع ! " .

تحدث بشأن نفسك وبشأن حياتك بالطريقة التى ترغب لهما أن يكونا عليها ، وليس بالطريقة التى قد يكونا عليها فى اللحظة الحالية . ولا تنس أنه قبل أن تتمكن من معايشة ما تنشده بالفعل . وإذا لم تشعر بحالة من الإيجابية والحماسة فى اللحظة الحالية فتظاهر بذلك . " تظاهر بتحقيق الهدف إلى أن تتمكن من تحقيقه فعلاً " .

يتحكم عقلك اللاواعى بتوجهك النفسى ، ونمط شخصيتك ، وإشاراتك وإيماءاتك الجسدية ، وانفعالاتك ، ومستويات الهمة والاستثارة والطاقة لديك ، وهو يتسم بالآلية ، مثل أحد أجهزة الكمبيوتر . فهو معدوم القدرة على التفكير أو اتخاذ القرارات من تلقاء ذاته ، ما عليه إلا تلقى التعليمات . ويبدو الأمر كما لو أن عقلك الواعى هو البستانى وعقلك اللاواعى هو البستان ، إذ بوسعك أن تزرع

الأزهار أو الحشائش الضارة ، فكلاهما سينمو . ولكن إذا لم تزرع الأزهار ، فسيمتلأ بستانك بالأعشاب الضارة من تلقاء ذاته .

استبدل الأفكار السلبية بالإيجابية

يشرح قانون الاستبدال واحداً من أكثر مبادئ النجاح تأثيراً على الإطلاق فى صنع مستقبلك . لقد أخبرنى الكثير من الأشخاص أن فهمهم لهذا المبدأ اليسير قد بدّل حياتهم بكاملها . ويقول قانون الاستبدال إن عقلك الواعى لا يسعه إلا الاحتفاظ بفكرة واحدة كل مرة ، إيجابية كانت أم سلبية ، وأنه بوسعك اختيار هذه الفكرة ، وبوسعك أن تقرر استبدال فكرة سلبية بأخرى إيجابية متى شئت ذلك .

إن الطريقة التى تفكر بها أو تشعر بها فى أى وقت والطريقة التى تتخذ بها سلوكاً معيناً أو رد فعل ما هى إلا نتيجة لاختيار قمت به . فسواء كنت سعيداً أو بائساً ، غاضباً أو منشرحاً ، متحمساً أو محبطاً ، ففى كل حالة من الحالات تتخذ قراراً بأن تشعر على هذا النحو . إن الاختيار هو مربط الفرس دائماً ، وهذا الاختيار يتوقف عليك دائماً .

عن طريق استخدام العبارات المثبتة الإيجابية تستطيع أن تحتفظ بتركيز عقلك على ما تنشد من أمور وما تعني به . يمكنك أن تختار تغذية عقلك بالرسائل الإيجابية التى تعزز الحياة بدلاً من حشوه بتلك الأشياء التى تصيبك بالحزن والغضب . وعن طريق عبارات التعزيز الإيجابية تستطيع أن تحكم السيطرة على توجهك النفسى نحو نفسك ونحو الآخرين ، وأن تحسن منه . بوسعك استخدام قانون الاستبدال لكى تحجب الأفكار السلبية ، بالتفكير بشأن أهدافك بدلاً منها .

حجب الأفكار السلبية

كتب المتصوف " حظرات خان " ذات مرة : " ما الحياة إلا سلسلة متواصلة من الأزمات " . وفى لحظتنا هذه فإن حياتك على الأرجح ممتلئة بالمشكلات من كل لون ، صغيرها وكبيرها . وإذا لم تأخذ حذرك فإن تلك المشكلات ستملأ أفكارك وتحتل عقلك . وكلما فكرت فى المشكلات أصبحت سلبياً بدرجة أكبر .

تستطيع مجابهة هذا الميل الطبيعى نحو التفكير السلبى عن طريق التركيز على أهدافك ، بدلاً من التركيز عليه . فمتى وقع أمر يغضبك ، قم بالتخلص من أفكارك السلبية عن طريق التفكير فى أهدافك ، وعلى وجه الخصوص هدفك الأكبر والأكثر إثارة للحماسة . كرر التلفظ بهدفك فى صورة عبارة تعزيز فى الزمن الحاضر وبضمير المتكلم . تحدث إلى نفسك بشأن ما ترغب فيه واستعن بهذا فى الإبقاء على عقلك بمنأى عن تلك الأمور التى لا ترغب فيها .

وحين تواجه مشكلة من أى نوع ، درب نفسك على التفكير بشأن الحل . توقف عن العودة بعقلك إلى المشكلة نفسها ، والتفكير فيمن يقع عليه اللوم فيها والتساؤل عما كان عليك أن تقوم به بشكل مختلف . بدلاً من ذلك فكر فى الحل وفيما يمكنك أن تفعله فيما بعد ، ففى اللحظة التى تشرع خلالها فى التفكير بشأن ما يمكنك القيام به ، سيهدأ ذهنك ويصفو . ستصبح شخصاً إيجابياً وبناءً ، وتصبح مسيطراً مرة أخرى على مجريات الأمور .

تكاد جميع المواقف السلبية أن تقتضى منك أن تتذكر أحد أحداث الماضى أو ملابسات بعينها ، وتظل تعيد تحويرها وتنسيقها فى ذهنك . أما التفكير الإيجابى فينبع من تفكيرك بشأن أهدافك والأمور المحددة التى يمكنك القيام بها فى التو والحال ، للإسراع ببلوغ أهدافك .

تستطيع كذلك الاستعانة بمبدأ الاستبدال هذا لكى ترغم نفسك على التفكير فى المستقبل بدلاً من الماضى . فكر فى الموضع الذى تسعى نحوه وليس الموضع الذى أتيت منه . فكر فى حياتك المثالية وفى الاحتمالات الرائعة التى يحتمل أن تواجهك . تعد أحلام المستقبل ورؤاه بطبيعتها إيجابية ومشرقة بالسعادة والتفاؤل ، فعندما تفكر فيها لا يمكنك بالسليقة أن تفكر فيما يعيقك أو يجرك للأدنى .

يمكنك استخدام قانون الاستبدال عن طريق الانهماك فى العمل على الأهداف والمهام التى تحظى بأهمية بالنسبة لك ، بحيث لا تجد أى وقت للتفكير فى أى شيء آخر . إن الترياق الوحيد الحقيقى للقلق هو سلوك مسلك استبدالى مستمر . أحببت دائماً بيتاً من الشعر كتبه " تينسون " يقول : " لابد أن أفقد ذاتى فى الحركة والعمل ، حتى لا يفترسنى اليأس والملل " . فحين " تفقد ذاتك فى الحركة والعمل " ستختفى مصادر اليأس والملل .

سوف تصبح ما تتطلع إليه ، أياً كان

إحدى أعظم الطاقات التي يمكنك تنميتها من أجل تحقيق النجاح والسعادة وكبرى المنجزات ، هي قدرتك على أن تتخيل في ذهنك صورة أهدافك المستقبلية كما لو أنها حقائق واقعية في اللحظة الحاضرة ، وأن ترى نفسك كما ترغب أن تكون تماماً . للحصول على أقصى استفادة من طاقة التخيل البصرى ، يجب أن تمارس تغذية ذهنك بتيار دائم من الصور الإيجابية التي تتوافق مع نمط الشخص الذي ترغب في أن تكونه ، ومع الحياة التي ترغب في أن تعيشها .

تبدأ جميع التحسينات في حياتك بتحسين صورك الذهنية أولاً . إذا تحدثت إلى أشخاص غير سعداء وسألتهم عما يفكرون فيه معظم الوقت فسوف تتبين أنهم تقريباً بلا شك يفكرون بشأن مشكلاتهم ، والفواتير التي عليهم دفعها ، وعلاقاتهم السلبية ، وسائر المصاعب التي يعانونها في حياتهم .

أما عندما تتحدث إلى الأشخاص الناجحين والسعداء ، فستتبين أنهم يفكرون ويتحدثون معظم الوقت بشأن الأشياء التي يرغبون في تحقيقها وامتلاكها ، والصفات التي يرغبون أن يتسموا بها ، ويفكرون ويتحدثون بشأن الخطوات التي بوسعهم اتخاذها لبلوغ تلك الأهداف ، وينشغلون باستمرار بصور حية مشوقة لما سوف تكون عليه أهدافهم عندما يبلغونها ، وكيف ستبدو آلامهم عندما تتحقق .

تعلم أية مهارة

أحد أسرار تعلم أية مهارة هو قدرتك على تخيل نفسك ممارساً لهذه المهارة ، وأحد أسرار التفوق في أية لعبة رياضية هو قدرتك على أن ترى نفسك في خيالك تؤديها خير أداء . أحد أسرار اللياقة البدنية هو قدرتك على تخيل هيئتك البدنية عندما تصبح نحيفاً ولائقاً ومعافى وجذاباً . والجانب المبدئي للتحلي بالثقة بالذات هو قدرتك على رؤية ذاتك مرة بعد أخرى وأنت تؤدى أداء واثقاً في أحد الجوانب المهمة لحياتك .

أرسل الأوامر الصحيحة

يمكن اعتبار صورك الذهنية مثل العبارات المثبتة ولكن من نوع بصرى . فإن عقلك اللاواعى يستقبلها كأوامر ، ومن ثم يعمل على جلبها لواقعك . لكن كلاً من عبارات التعزيز والصور الذهنية هى عملية محايدة ، إنهما يعملان إما ضدك وإما لصالحك . إنهما يساعدانك على تحقيق إما ما تنشده وإما ما لا تريده . إنهما يجلبان إلى حياتك ما تفكر بشأنه معظم الوقت ، سواء كان إيجابياً أو سلبياً .

المشكلة هى أن أغلب الناس يفكرون صباحاً فى مقدار المال الذى يرغبون فى الحصول عليه ، ويفكرون بعد الظهر فى مشاكلهم المالية . ويعودون إلى بيوتهم فى المساء وهم يفكرون فى التزاماتهم والفواتير التى عليهم دفعها . يواصلون إرسال رسائل متناقضة ومتصارعة إلى عقولهم ، وكأنهم يعطون سائق التاكسى توجيهات محددة . ونتيجة لذلك فإنهم يحرزون فى البداية تقدماً طفيفاً ، ثم يتقهقرون من جديد ، ومع الوقت لا يبدو أنهم سيذهبون أبداً إلى أى مكان .

غذّ عقلك بالصور المشوقة

حتى تستمتع بثمار ما يسميه الناس بالحظ استمتاعاً كاملاً ، وحتى تصنع مستقبلك الخاص ، فإنه ينبغى عليك أن تنشط القوى الإيجابية لقانون التجاذب . عليك أن تستعين به ليجر إلى حياتك من كل حدب وصوب الأشخاص والظروف المساعدة على بلوغ أهدافك . ينبغى عليك أن تتكلم باستمرار وتتخيل وتسلك السلوك الذى يتوافق مع كل ما تنشده ، وبحيث تحفظ عقلك بمنأى عما لا ترغب فيه .

ولكى تقوى قدرتك على التخيل والتحدث الإيجابى ، قم بشراء المجلات والمطبوعات التى تحتوى على صور لما تنوى امتلاكه يوماً ما مثل منزل أو سيارة أو ملابس أو أجهزة أو رحلات للخارج . قم بقص هذه الصورة والصقها فيما حولك بالمنزل والمكتب . فكر بهذه الأشياء وتخيلها على الدوام .

عندما بدأت أنا وزوجتى نتحدث عن بيت أحلامنا ، اشترينا وقرأنا كل مجلة كان بإمكاننا العثور عليها وتقدم وصفاً للمنازل الجميلة . وفى عطلات نهاية الأسبوع كنا نخرج بالسيارة ونزور منازل جميلة معروضة للبيع فى أحياء راقية .

كنا نسير عبر هذه الأحياء من بدايتها إلى آخرها ، ونراقب النماذج المتنوعة التى أعجبتنا . وكنا نذهب فى جولات من وقت لآخر نتحدث فيها عن الهيئة التى سيكون عليها منزل أحلامنا . وأعددنا قوائم بكل صفة نود أن تتوافر فى المنزل المناسب عندما نعثر عليه .

ولقد آتت هذه الطريقة ثمارها ، فخلال أقل من ثلاثة أعوام انتقلنا من شقة صغيرة بنظام الملكية المشتركة إلى منزل بالإيجار . ثم اشترينا منزلاً ، ومنزلاً آخر فى النهاية وقد كان مثالياً بالنسبة لنا من كل الوجوه ، فمن بين ٤٢ بنداً كنا أدرجناها فى القائمة نَصِف بها منزلنا المثالى ، كان يتمتع المنزل بـ ٤١ منها . لقد انتهى منزلنا لأن يصبح صورة مطابقة للصورة التى تخيلناها فى عقلينا .

توصل إلى الشعور

قد يكون أهم عنصر يمكن إضافته لعملية التلفظ بعبارات التعزيز والتخيل البصرى هو إضفاء الانفعال الدائم لكلماتك وصورتك الذهنية . تقول معادلة النجاح :

الفكرة مضروبة فى الانفعال = الحقيقة (ف × ن = ح)

إن فكرة أو صورة الهدف المرغوب ، مضروبة فى الانفعال المرغوب والاستثارة المرتبطة به ، ستحدد مدى سرعة إدراك هدفك . فكلما زادت قدرتك على إضفاء الانفعال على هدف معين ، وعبارات التعزيز ، وصورك الذهنية زادت طاقة الأمر الذى ترسله وزادت سرعة تأثيره على عقلك اللاواعى . عندما تكون لديك رغبة ملحة شديدة فى هدف ما من أى نوع فإنك تولد طاقة داخلية من الحماسة والعزم تقودك قدماً وتتيح لك تجاوز أية عقبة تقف فى طريقك .

الفكرة تؤدى إلى الفعل ، والفعل يؤدى إلى الفكرة .

يتضمن قانون المعكوسية طاقة يمكنك الاستعانة بها لتصنع حياتك ، وهو يفسر واحداً من أهم عوامل الحظ على الإطلاق . وكان هذا القانون معروفاً على مدى آلاف السنين ، وقام الكثيرون من عظام المعلمين بتدريسه عبر التاريخ . وفى الواقع فإنه أساس تعبير الإيمان ، وهو المبدأ الأساسى لجميع الأديان . وقد أعاد " ويليام جيمس " من جامعة " هارفارد " اكتشافه فى عام ١٩٠٥ عندما كتب : " بالضبط كما تولد المشاعر ما يتوافق معها من أفعال ، تولد الأفعال ما يتوافق معها من المشاعر كذلك " .

ما يعنيه هذا أن بوسعك أن تضفى على سلوكياتك شعوراً بالطريقة التى تريد أن تشعر بها وترغب فى تحقيقها . بوسعك أن تبرمج عقلك اللاواعى ، وذلك بأن تتصرف كما لو أنك قد حزت بالفعل السمات والميزات التى ترغبها أشد الرغبة . وسوف يقوم عقلك اللاواعى عندئذ بتوليد الانفعالات والطاقة المتوافقة مع عباراتك وتصرفاتك .

فعلى سبيل المثال ، قد تستيقظ فى الصباح غير شاعر بأى نوع من الحماس فيما يخص هذا اليوم . قد تشعر بالتردد فى الاتصال بعملاء جدد أو فى زيارة مستشارك المالى . ولكن إذا ما تظاهرت فى تأن بأن تكون إيجابياً وواثقاً بالفعل ، فما هى إلا دقائق معدودات حتى تبدأ فى الشعور حقاً على النحو الذى تتظاهر به . ستشعر أنك سعيد وأن كل شيء تحت سيطرتك ، وأنك متفائل وودود مع الآخرين . إن تصرفاتك وأفعالك ستقود إلى ما يتوافق معها من مشاعر أو انفعالات .

كم من المرات التى يكون فيها أحد فرق كرة القدم متراجعًا ، وقبل الشوط الثانى تتلقى حديثاً حماسياً منشطاً من المدرب فى غرفة تغيير الملابس ؟ على الأرجح يحدث هذا فى كل مباراة ، فينطلق الفريق فى الملعب كما لو أنه يمكنه سحق العالم كله ، غالباً جداً ما يغير هذا التوجه النفسى الجديد من الحماسة والثقة مسار المباراة ويقودهم إلى النصر .

كن أنت مشجع ذاتك

بوسعك أن تصبح المشجع الخاص بنفسك عن طريق التحدث إلى نفسك حديثاً إيجابياً ثم التصرف كما لو أنك قد أصبحت بالفعل الشخص الذى ترغب فى أن تكونه ، تصرف كما لو أنك كنت تلعب دور شخص إيجابى ومبتهج وسعيد ومحبوب . امش وتحدث وتصرف كما لو كنت هذا الشخص . تعامل مع كل شخص تلتقى به كما لو أنك قد فزت لتوك بجائزة أفضل شخص فى مجالك ، أو كما لو أنك قد ربحت لتوك جائزة اليانصيب ، ولسوف تصيبك الدهشة لمدى تحسن شعورك حيال نفسك بعد دقائق معدودة من التظاهر بذلك .

اسع للتفهم أولاً

ثمة عامل حيوى من عوامل النجاح فى علاقاتك بالآخرين وهو التحلى بسمة التعاطف ، وهذا يعنى السعى للشعور بما يشعر به الشخص الآخر . وكما يقول " ستيفن كوفى " : " اسع أولاً لتفهم الآخرين ، ثم لأن يفهمك الآخرون " .

وأحد أسرع الطرق لكى تتجاوز الخجل والتوجس اللذين قد تشعر بهما ، هو أن تطرح أسئلة على الشخص الآخر ، ثم تحاول أن تفهم حقيقة مشاعره ومخاوفه . وبينما يتحدث الآخرون كن هادئاً واسترق السمع لإجاباتهم . اطرح أسئلة تدفعهم لمتابعة حديثهم وتأكد من استيعابك لهم ، كرر على مسامعهم ما قالوه للتو للتأكد من استيعابك لهم ، فكما يقول المدرب " لو هولتس " : " إن أول سؤال يطرحه عليك الجميع : هل تهتم بأمرى ؟ " والإنصات لهم يبدى هذا الاهتمام بأمرهم .

وتكون الغالبية العظمى من الناس أكثر انشغالاً بأنفسهم وبتفاصيل حياتهم ، مما لا يسمح إلا بالحد الأدنى من الاهتمام بالآخرين . وعندما تقوم بعكس ذلك وتبدى تعاطفاً معهم عن طريق محاولة استيعاب مخاوفهم . وعن طريق طرح الأسئلة عليهم والإنصات إليهم بينما يتكلمون فسوف يميلون إليك ويرغبون فى التعاون معك ، وسوف يفتحون الأبواب أمامك ويشترون ما تبيعه .

امنح الآخرين الشعور بأهميتهم

يعد قانون المشاعر المتبادلة امتداداً لمبدأ التعاطف ، ويقول هذا القانون إنه حين تقوم أو تقول ما يحسّن شعور الأشخاص حيال أنفسهم ، سيميلون إلى مبادلتك هذا وجعلك تشعر بالتحسن أنت أيضاً .

ما يرغب فيه الناس أكثر مما يرغبون فى أى شيء آخر هو الشعور بأهميتهم ، يريدون أن يشعروا بأن ما يقومون به يمثل اختلافاً ، إنهم ينشدون إحساساً بالتميز . ومهمتك أن تمنحهم هذا من خلال كل تفاعل معهم .

بالضبط كما ترغب فى إعجاب الآخرين بك ، واحترامهم لك ، ومعاملتهم لك فى لطف ، فإن كل شخص تلتقى به يرغب فى الأمور نفسها . إذا أردت من الآخرين قول عبارات لطيفة لترفع من تقديرك لذاتك ، فبادر أنت بدورك بقول عبارات لطيفة لهم لترفع من تقديرهم لذواتهم . ابحث عن طرق يمكن أن تجعل الآخرين يتحلون بالمزيد من الحب والإعجاب نحو ذواتهم .

فالأشخاص الذين تكن لهم أقوى الحب فى الحياة هم أنفسهم الذين يجعلونك تشعر بأفضل شعور حيال ذاتك عندما تكون بصحبتهم والأشخاص الذين يكنون لك أقوى مشاعر الحب هم أنفسهم الذين تمنحهم الشعور ذاته ، ومع كل شخص تلتقى به ابحث عن شيء ما يمكنك قوله بحيث يجعله يشعر بشعور أفضل حيال ذاته أو ذاتها . وهذا سر إقامة علاقات إنسانية فائقة .

فى كل تفاعل اتخذ قراراً بأن تكون شخصاً إيجابياً ، فبصرف النظر عما يقع من أمور ، اتخذ قراراً سلفاً بأنك لن تقوم مطلقاً بانتقاده ، أو إدانته ، أو الشكوى منه . وإذا لم تتمكن من قول كلام طيب ، فلا تتلفظ بأى شيء على الإطلاق ، فالسكوت قد يكون من ذهب . وحتى إذا واجهتك مشكلة من نوع ما فمن الأفضل لك أن تنطلق بداية من طلب مساعدة الآخر بدلاً من انتقاده .

جانب المظهر

يمكن لمظهرك الخارجى أن يساعدك أو يعوقك ، وهو أحد عوامل النجاح المهمة ، ويمكنه أن يسهم فى حظك مساهمة ضخمة ، ففى بعض الأحيان يمكن لصورتك أن تتيح لك الفوز أو الخسران فى أحد ارتباطات العمل الحاسمة .

يعتمد البشر على حاسة بصرهم اعتماداً بالغاً ، ولابد أنك قد سمعت من قبل أنها فرصة واحدة فقط المتاحة أمامك لكى تترك فى الآخرين انطباعاً مبدئياً حسناً . يقوم الناس على الدوام بالحكم على من يلتقون بهم من أشخاص جدد وتصنيفهم ، فى محاولة لتحديد ما إذا كانوا مهمين أو غير مهمين . وتحدث هذه المسألة بلا وعى ، ودون أن ننتبه لها عادة . لكننا غالباً ما نتخذ قراراً فورياً عندما نلتقى بأحد الأشخاص للمرة الأولى . وفيما بعد يترك هذا الانطباع الأول تأثيراً مبالغاً فيه على مشاعرنا وأفكارنا نحو هذا الشخص .

تبين الأبحاث أن الناس يكوِّنون عنك فكرة خلال الثوانى الأربع الأولى . إن عقل كل شخص يشبه الأسمنت سريع التماسك ، والثوانى الأربع الأولى تترك الانطباع الأول . يتماسك الأسمنت سريعاً خلال ما يقرب من ٣٠ ثانية ، وفيما بعد سيترصد المراقب لك أشياء من شأنها أن تبرر انطباعه المبدئى . بسبب الطريقة المبنى بها عقل الإنسان ، يستعين الأشخاص برؤية انتقائية ولسوف يتجاهلون أو يلفظون العوامل أو الدلائل غير المتفقة مع ما قد أقروه أو صدقوه بالفعل .

غالباً ما يتحلى أكثر الأشخاص نجاحاً بحسن المظهر من الخارج ، فهم لا يتركون مسألة الانطباعات الأولى للمصادفة ، ويولون اهتماماً كبيراً بمظهرهم . إنهم يتعلمون من الناجحين الآخرين ويرتبون هندامهم بما يتوافق مع هذا . يراقبون دائماً المتربعين على القمة فى مجالهم ويسعون لأن يبدوا على شاكلتهم أكثر فأكثر .

لابد أنك قد سمعت الأقوال المأثورة مثل : " الطيور على أشكالها تقع " . أو " المرء على دين خليله " . وستتبين أنك كما ارتقيت مستويات أعلى فى مجالك وفى حياتك الشخصية أن الأشخاص ذوى المكانة المرتفعة أحسن هنداماً من الأشخاص الأدنى مكانة ، كما يمكن للأشخاص الناجحين أن يتعرفوا ببعضهم البعض فى غرفة مزدحمة بالناس ، تماماً مثلما يغطى الطيور نوع من الريش المميز بحيث يمكن للطيور الأخرى المشابهة لها أن تتعرف عليها . وبالمثل يغطى الأشخاص ريش من نوع مميز أيضاً فى هيئة الملابس التى يرتدونها ، وما يقومون به لحفظ مظهرهم العام ، واكسسوارهم . وبتأثير من قانون التجاذب ومن طاقته التى لا يمكن مقاومتها فإن الأشخاص الذين يبدون متماثلين ينجذبون إلى بعضهم البعض فى السياقات الاجتماعية والعملية .

والحق أنك ستشعر بقدر أكبر من الارتياح عندما تتعامل مع أشخاص لا يختلفون عنك كثيراً وهكذا حال كل شخص آخر . إذا أردت أن يشعر الأشخاص المهمون بالارتياح عند التعامل معك فإنه ينبغي عليك أن ترتدى ثيابك على طريقتهم ، وأن تحذو حذوهم . فإذا أردت أن يعاملك الآخرون على محمل الجد فينبغي أن تبدو كشخص لابد أن يؤخذ على محمل الجد .

الثياب الملائمة فى العمل

هناك آلاف من الخبراء تعرضوا لأكثر الطرق تأثيراً فيما يخص اختيار الثياب فى المواقف المتنوعة . الألوان المثلى لأجواء العمل بالنسبة للرجال هى الأزرق النيلى والرمادى الداكن ومن حين إلى آخر " البيج " . وتلك الألوان أيضاً هى المثلى بالنسبة للنساء ؛ وعلاوة عليها يمكن لهن أن يرتدين الرمادى الفاتح . يجب أن يرتدى الرجال القمصان البيضاء أو ذات الألوان الفاتحة وأن يضعوا ربطات عنق حريرية منسجمة فى اعتناء مع لون بدلاتهم . يجب على النساء أن يستخدمن " الاكسسوارات " التى تكمل اللون الأساسى لأثوابهم وتصميمها . على كل من الرجال والنساء ارتداء أحذية عالية الجودة وملمعة على أحسن حال .

ثمة نوع مقبول للزى لكل من النساء والرجال فى كل مكانة وفى كل مستوى اجتماعى . فإذا كنت ترغب فى قيادة شاحنة فبإمكانك إطالة شعر رأسك وعدم تهذيب لحيتك . وإذا كنت ترغب أن تكون ناجحاً فى ميدان الأعمال التجارية ، فيجب أن تحتفظ بقصة شعر تقليدية وأن تشذب لحيتك حال نموها .

تحول كامل فى المسار المهنى

كان هناك شاب يعمل لدى إحدى مؤسسات التسويق فى " فوينكس " ، وكان أداؤه متدنياً فى وظيفته . لقد حظى بتعليم جيد ، ومظهر حسن ، وشخصية طيبة ومستوى عال من الطاقة . كان دائم الانشغال والنشاط ، ولكن الحظ لم يحالفه فى حجم مبيعاته ، وانتابه الإحباط التام هو ورئيسه الذى كان يفكر بتسريحه من العمل .

كان هذا الشاب غير مهندم لثيابه أو مهذباً لشعره مما يعد ذلك شيئاً غير مقبول . وظن أن ذلك جذاب ومختلف ، لكن آلاف العملاء الذين التقوا به عبروا عن إحساسهم بأن هذا الشعر الذى فى الوجه ، شيء غير مقبول . وما يزيد الأمر سوءاً بالنسبة للحية أنها تغطى نصف الوجه ، فيتم اعتبارها بشكل لا واع كقناع ، وهو ما يعنى أن هذا الشخص لديه ما يخفيه .

عندما أدرك الشاب هذا الأمر فى أحد منتدياتى التعليمية التى أكدت فيها على هذا الأمر ، عاد إلى منزله وأعد أفضل ثياب وهذب شعره واهتم بمظهره . وفى اليوم التالى مباشرة أنجز صفقة قيمتها ثلاثون ألف دولار . لقد مر مساره المهنى بمنعطف ، واستمرت مبيعاته فى الزيادة ، وأصبح أفضل مسئول مبيعات فى شركته فى غضون شهرين . والعملاء أنفسهم الذين كانوا يترددون فى التحدث إليه أصبحوا هم أفضل عملائه ، بل أشاروا عليه بعملاء آخرين . ولقد أخبرنى أنه إذا لم يتعلم بشأن المظهر الخارجى الذى قد يعيق الشاب عن المضى قدماً ، لكان قد أخفق على الأرجح فى مهنته الجديدة .

كل شيء يوضع فى الميزان

يُعد المبدأ القائل بأن كل شيء يوضع فى الميزان واحداً من أهم مبادئ النجاح وأحد عوامل الحظ الحيوية ، معنى أن كل شيء يوضع فى الميزان أن الأمر لا يقتصر على ما ترغب أنت فى وضعه فى الميزان . كل أمر طفيف تقوم به أو لا تقوم به يوزن بطريقة أو بأخرى ، كل شيء يمكنه أن يكون داعماً أو ضاراً ، كل شيء يمكنه أن يضيف أو أن يسحب من رصيدك . كل شيء يدفعك نحو أهدافك أو يدفعك بعيداً عنها . إذن فكل شيء يوضع فى الحسبان .

لابد أنك سمعت القول السائد : " يدخل الشيطان من باب التفاصيل " . ويصح هذا على صورتك كما يصح على أى جانب آخر من حياتك العملية والشخصية . إن الأشياء الصغيرة ذات مغزى كبير . لا تترك شيئاً للمصادفة ، قم بدراسة أهل القمة فى محيطك إذا كنت تعمل نظير راتب ثابت ، فاظهر بمظهر الشخصين اللذين يرأسانك فى العمل . أنفق ضعف ما تنفقه على ملابسك واشتر نصف ما يمكنك شراءه بالمبلغ نفسه . إذا كنت كاتب حسابات صغيراً فاذهب إلى المكتب

وأنت تبدو مثل مدير تنفيذى من الدرجة الأولى . سوف تجذب على الفور انتباه الأشخاص الذين بوسعهم مد يد العون لك .

فحين تضم تلك الصورة الممتازة الاحترافية إلى التزامك بالنمو المتواصل فى المهارة والمعرفة ، فإنك تضع نفسك على المسار الصحيح فى مجالك المهنى . وسوف يتلهف أهم الأشخاص فى عالمك لفتح الأبواب أمامك .

تحلَّ بشعور رائع تجاه نفسك

إن أحد الأسباب وراء تلك الأهمية البالغة للصورة الخارجية لك هو أنك عندما تبدو فائقاً تماماً فى أحد المواقف العملية أو الشخصية ، فسوف تشعر أنك فائق تماماً كذلك . عندما تنظر فيما حولك وتعرف أنك واحد من أفضل الأشخاص هيئة فى المكان ، فسوف ينتابك شعور داخلى هائل من الفخر والثقة بالنفس وتقديرها . إنك تتحلى بالمزيد من الإعجاب والاحترام نحو ذاتك ، وكنتيجة لذلك سوف تعجب بالآخرين وتحترمهم . وسوف تتسم سلوكياتك بقدر أعلى من الثقة والمجاملة والمودة تجاه الآخرين . وحين ترتدى ملابس الفائزين فسوف تفكر وتشعر وتتصرف كالفائزين .

إن كانت سلوكياتك الخارجية من مشية وتحدث وإيماءات وملابس وكل شيء آخر تشبه سلوكيات شخص ذى أهمية ، سيكون لهذا أثر عكسى عليك . إن مثل هذه السلوكيات تجعلك تشعر حقاً مثل شخص بارز فى كل ما تقوم به ، وتذكر أن كل شيء يوضع فى الميزان .

افتح كل الأبواب

قد يكون نمط شخصيتك وتوجهك النفسى هما أكثر عوامل الحظ قوة وتأثيراً على الإطلاق . وحين تضيف إليهما التزامك بمهامك الوظيفية بطريقة فائقة ، فإنك بذلك تحفز من حولك على مساعدتك ، وعلى المضى قدماً إلى الأمام فى مسارك المهنى . فكلما كنت أكثر لطفاً مع الآخرين زاد لطفهم معك . وكلما كنت أكثر

إيجابية زاد عدد الأشخاص الذين يرغبون فى الاقتراب منك ويجرون معاملات معك .

أحد أهم الاكتشافات فى حقل الريادة والقيادة ، وخصوصاً فيما يتعلق بالشخصية القائدة ، أن القيادة تنجح عندما يرغب الآخرون فى أن يكون شخص بعينه قائداً لهم . كلما تعاونت وتفاعلت مع الآخرين بدرجة أفضل فسيرغبون فى نجاحك بدرجة أكبر ، وسوف تنفتح الأبواب أمامك .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. قرر اليوم تكوين توجه عقلى إيجابى ، والاحتفاظ به مهما حدث .

٢. تصور نفسك على الدوام كشخص مبتهج ، يتحلى بالثقة ، وإيجابى ، محب للجميع ، ومحبوب من الجميع .

٣. امنح الأشخاص الآخرين إحساساً بالأهمية ؛ وانتهز كل فرصة لكى تعبر عن تقديرك وتشجيعك وامتنانك لمن تعمل معهم .

٤. تصرّف كما لو أنك بالفعل واحد من أكثر الأشخاص شعبية وتأثيراً وقدرة على الإقناع فى شركتك ؛ تظاهر بذلك إلى أن تحققه .

٥. الملابس جانب من جوانب الشخصية الناجحة التى ينتظرها مستقبل باهر ، فالناس يعتمدون على حاسة البصر لديهم اعتماداً بالغاً ، وهم يحكمون عليك عن طريق مظهرك الخارجى .

٦. كن شخصاً موجهاً بالكامل نحو إيجاد الحلول . فمتى وقعت مشكلة ، ابدأ فوراً التحدث بصيغة ما يمكن القيام به لتجاوزها بدلاً من التحدث بصيغة إلقاء اللوم على الآخرين .

٧. تحلّ بروح الفريق ؛ ابحث على الدوام عن وسائل لمعاونة من يشاركونك المهام على تقديم قدر أكبر من المساهمة .

٧

المبدأ السادس ـ العلاقات لا غنى عنها

" إن أفضل عمل صالح يقوم به إنسان هو ما يقوم
به من أفعال صغيرة نابعة من الصلاح والمحبة ".

ـ وليام وردزورث

ستحدد نوعية علاقاتك بالآخرين وحجمها مدى نجاحك ، أكثر من أى عامل آخر . وفى الفصل السابق تعلمت وسائل عديدة لكى تصبح شخصاً يتحلى بالمزيد من الإيجابية والتفاؤل والقبول ، وفى هذا الفصل سوف تتعلم كيف تقوم بتوسيع شبكة تعاملاتك وعلاقاتك بشكل منظم . وسوف تعينك هذه الاستراتيجية على زيادة احتمال مقابلتك للشخص المناسب فى اللحظة المناسبة مع المعلومات أو الفرصة المناسبة لك .

يوضح قانون العلاقات واحداً من أشد عوامل النجاح حسماً وحيوية ، ويقول هذا القانون **إن العلاقات لا غنى عنها ، وكلما زاد عدد الأشخاص الذين يعرفونك ويفكرون بك على نحو إيجابى ، زاد عدد الفرص المتاحة أمامك لبلوغ أهدافك .**

إن كل تغيير مهم فى حياتك سيكون له أثر أو صلة بالآخرين . وإذا أردت بلوغ أهداف كبرى فستحتاج إلى انخراط وتعاون نشيطين للعديد من الأشخاص

الآخرين . وغالباً ما يمكن لاتجاه حياتك أن يتغير عن طريق تعليق بسيط يصدره شخص واحد ، أو نصيحة يسديها لك ، أو تصرف واحد نحوك . كلما حظيت بعلاقات طيبة وزاد من تعرفهم من أشخاص متعاونين ، زادت احتمالية انفتاح الأبواب المناسبة أمامك .

قانون العلاقات فى الواقع العملى

كان أحد أصدقائى يجرى توسعات فى مشروعه التجارى فى سوق يتسم بمنافسة بالغة الضراوة ، وكان يعوزه المزيد من المال لكى يقوم بهذا التوسع ، وراح يقدم الطلبات للمصارف المحلية ومعه خطة استثماره التجارى ، وكانت المصارف تحبطه الواحد بعد الآخر قائلين له إن مشروعه لن يُكتب له النجاح مطلقاً .

ولما كان صديقى شخصاً يتحلى بالتفاؤل فقد رسم سلسلة من الحلقات المركزية الممتدة للنطاق المحيط بعنوانه وموقع مشروعه التجارى ، وبدأ يلتمس التمويل من مصارف على مسافات أكثر بعداً . وأخيراً توصل إلى مصرف ومسئول مصرفى يبعد ٥٩ ميلاً عن موقعه ، وقد أعجبتهم خطة مشروعه وأقرضوه ما يحتاج إليه من مال للتوسع . وقد أصبح اليوم أحد أثرى وأنجح المستثمرين فى أمريكا .

ولقد سألته إذا ما فكر أبداً فى التخلى عن بحثه عن المال الذى يحتاج إليه ، فقال : " أبداً ، على الإطلاق ! لقد كنت أعلم أننى سأحصل على ما يلزمنى من مال فى النهاية إذا ما تحدثت إلى ما يكفى من الأشخاص . لقد كنت مستعداً لطرق أبواب مصارف على بعد خمسمائة ميل من مكتبى ، إذا كان هذا ما يقتضيه الوصول إلى المصرف المناسب الذى يتسم بالتوجه الملائم لما أحتاجه " .

قم بتحسين الفوارق لصالحك

إليك واحداً من عوامل الحظ الأساسية وجزءاً مهماً من النجاح : تذكر قانون الاحتمالات ، والذى يقول إنه كلما جربت أموراً مختلفة زاد احتمال أن تجرب الأمر المناسب فى اللحظة المناسبة .

ينطبق هذا القانون على العلاقات كذلك . فكلما زاد عدد الأشخاص الذين تعرفهم وداومت على توسيع نطاق علاقاتك ، زاد احتمال التقائك بالشخص الذى تحتاج إليه بالضبط فى الوقت الحاسم ، ومن المصادر المناسبة لك تماماً . وعندما يحدث هذا كما يحدث على الدوام ، لن يكون فى الأمر معجزة خارقة ، ولن يكون لما يحدث أية صلة بالحظ .

إن أكثر الأشخاص نصيباً من النجاح فى مجتمعنا على كل المستويات ، هم أولئك الذين بينهم وبين الناجحين الآخرين تعارف متبادل . لكن هذه المسألة تبدو مثل قضية أيهما أسبق : الدجاجة أم البيضة ، فهل يصبح الأشخاص ناجحين أولاً ومن ثم يلتقون بأشخاص ناجحين آخرين ؟ أم أنهم يلتقون بالأشخاص الناجحين أولاً ثم يصبحون هم أنفسهم ناجحين ؟

والحق أن كلا الحالين واقع . ويخطئ الناس الظن باعتقادهم أنهم عندما يكونون بالقرب من أشخاص آخرين ناجحين سوف يتسلقون أكتافهم ويتطفلون على معارفهم ونصائحهم ومواردهم . إلا أن هذا من الممكن أن يجدى نفعاً لفترة زمنية محددة . لكنك على المدى البعيد لن تستطيع أن تتوصل إلى أى إنجاز ، وتحافظ عليه ، بينما لست جديراً به كثمرة لأعمالك ومواهبك ونمط شخصيتك .

ركز على جذب الأشخاص المهمين

ربما يكون قانون التجاذب من أهم عوامل الحظ ، شئت أم أبيت سوف تجذب إلى حياتك الأشخاص والظروف المنسجمة مع أفكارك الغالبة عليك .

الوجه المضاد لقانون التجاذب هو قانون التنافر ، والذى يقول : " إن المرء يقوم أتوماتيكياً بإبعاد وتنفير كل من الأشخاص والظروف غير المنسجمة مع الأفكار الغالبة عليه ".

عندما يكون تفكيرك إيجابياً معظم الوقت فإنك تخلق بهذا مجالاً حيوياً من الطاقة الإيجابية التى تجذب نحوك كلاً من الأشخاص الإيجابيين والمواقف الإيجابية ، وعندما تفكر تفكيراً سلبياً ، تخلق مجالاً من الطاقة السلبية الذى يفقدك تلك الطاقات نفسها .

إن الطيور على أشكالها تقع حقاً . والأشخاص الذين يكونون فى مستويات متماثلة من النجاح فى كل مجال احترافى أو استثمار معين ينجذبون إلى بعضهم البعض . كما أنه ليس بإمكانك التظاهر بذلك لفترة زمنية طويلة .

تطبيق قانون الجهد غير المباشر

يؤدى بنا ما سبق إلى عامل مهم من عوامل الحظ ، وهو قانون الجهد غير المباشر . ويقول هذا القانون إن المرء غالباً ما يحصل على ما يريده من الآخرين بطريقة غير مباشرة وليس بطريقة مباشرة . وإذا حاولت فى الحقيقة أن تجعل الآخرين يساعدونك أو يتعاونون معك بطريقة مباشرة ، سينتهى بك الأمر بأن تظهر بمظهر الأحمق ، وسوف تنفر هؤلاء الأشخاص منك .

أما إذا استعنت بقانون الجهد غير المباشر فسيتملكك العجب لمدى النجاح الذى يمكنك بلوغه . فمثلاً ، إذا أردت أن يكون لك المزيد من الأصدقاء ، كيف تستخدم قانون الجهد غير المباشر لهذا ؟ الأمر بسيط . قم بالتركيز على أن تكون أنت صديقاً ودوداً بالنسبة للآخرين . وجه اهتمامك نحوهم ، اطرح عليهم أسئلة وأنصت لما يقولونه ، كن متعاطفاً ، وعبر عن اهتمامك وانشغالك بما يواجهون من مشكلات ومواقف . ابحث عن وسائل لمساعدتهم ، فكلما ركزت على أن تكون صديقاً ودوداً زاد عدد أصدقائك . وسوف تجذب الناس إلى حياتك كما ينجذب النحل إلى العسل .

هل ترغب فى التأثير على الآخرين ؟ إن أسوأ طريقة لتحقيق هذا هى الطريقة المباشرة ، من خلال محاولة التأثير فيهم ، وأفضل طريقة هى الطريقة غير المباشرة بأن تتأثر أنت بالآخرين . كلما زاد تأثيرك بالآخرين وبمنجزاتهم زاد اهتمامهم وتأثيرهم بك وبأعمالك . فما من شخص إلا وقد قام بشىء مؤثر وجدير بالملاحظة ، وعندما تلتقى بشخص جديد فإن مهمتك تكمن فى اكتشاف هذا الإنجاز الذى قام به .

اسأل الأشخاص عن عملهم ، وكيف دخلوا تلك المجالات تحديداً ، وكيف تمضى الأمور والأحوال فى نطاق عملهم . إذا ما أنصتُّ لهم بانتباه فسوف

يخبرونك عن نجاحاتهم الحالية ومشكلاتهم الحالية . وعندما يذكر أحدهم أنه قد أنجز للتو شيئاً جليلاً فتأكد من تقديم التهانى .

لا أحد يكره المجاملات

قال " إبراهام لينكولن " ذات مرة : " لا أحد يكره المجاملات " ، يحب الناس أن يتم التنويه بهم والإعجاب بما ينجزونه . فلتكن سياستك هى اكتشاف ما قد أنجزوه ومن ثم تقدم لهم التهنئة والمجاملة على نجاحهم .

أحد رجال الأعمال الناجحين الذين أعرفهم كانت لديه عادة إرسال عشر برقيات كل أسبوع إلى أشخاص من بين من قابلهم على مدى الأعوام . ولا يتضمن سوى كلمة واحدة ، هى : " تهانينا ! " .

وعلى مدى الأعوام كوّن شبكة علاقات من رجال ونساء يكنون له الإعزاز والاحترام . وكانوا دائماً ما تنتابهم الدهشة لأن هناك شخصاً ما أخبرهم أنهم أنجزوا شيئاً يستحق التقدير ، وأنه يهنئهم عليه من خلال البرقية .

عندما سئل فيما بعد كيف تدبر أمره ليعلم بمنجزات الكثيرين جداً من أصدقائه ، فقال إنه لم تكن لديه أدنى فكرة بما كانوا يقومون به . كل ما فى الأمر أنه كان يعلم أن كل شخص لابد أن لديه إنجازاً ما كل يوم وكل أسبوع . فعندما ترسل إليهم برقية تقول : " تهانينا ! " فسوف يطابقون آلياً بين هذه الرسالة وأى موقف فى حياتهم مضى على خير ما يرام وبنجاح بالنسبة لهم .

عن طريق الاستعانة بقانون الجهد غير المباشر ، ستبحث باستمرار عن طرق للمجاملة وأسباب للتهنئة لدى الآخرين من بين ما قاموا به ، وما أنجزوا ، أو حتى لمجرد أنهم أنقصوا وزنهم بضعة أرطال .

ففى مجتمعنا تعد واحدة من أفضل المجاملات التى يمكنك إبداءها لأى شخص أن تقول : " يبدو أنك فقدت بعض الوزن ! وحتى لو لم يكن هذا صحيحاً سيستمع الناس دوماً بأن شخصاً ما قد لاحظ أنهم قد فقدوا وزناً ، سواء كان هذا حقيقياً أم لا . ولكن لماذا ؟ لأن الجميع يريد أن يتسموا بالجاذبية واللياقة البدنية ، وهذا وثيق الصلة بالحفاظ على النحافة واللياقة ، والمظهر المهندم . فلا يمكنك أبداً أن تخطئ بمجاملة أحدهم بشأن مظهره .

قم بإشباع واحدة من أعمق الحاجات الإنسانية

هل ترغب فى اكتساب احترام الآخرين ؟ إنه واحد من أعمق الاحتياجات على الإطلاق . يكاد يكون الهدف من كل شىء تقوم به هو أن تجنى احترام الأشخاص الذين تكن لهم احتراماً ، أو على الأقل ألا تفقد احترام الأشخاص الذين تحترمهم ، وعلى هذا فإذا رغبت فى احترام الناس لك فإن الطريقة المثلى أن تحترمهم مُسبقاً .

لقد ابتعدنا عن عصر " الأخذ والفرار " ونحن الآن فى عصر " الأخذ والعطاء " حيث يبحث الناجحون دائماً عن وسائل ليقدموا خدمات للآخرين . والغالبية العظمى من الأشخاص البؤساء معدومى الإنجازات هم أولئك الذين ينتظرون الآخرين أن يقدموا لهم أى شىء أولاً . إنهم يرغبون فى الحصول على شىء دون أن يقدموا أى شىء .

لكن هذا التوجه النفسى يخرق قانون الزرع والحصاد ، فلا أحد يحصد دون أن يزرع ، وفضلاً على ذلك يمكنك التركيز على زراعة الأفكار الطيبة والمشاعر الطيبة فى علاقاتك بالآخرين . وأنت تعرف أن هذا يعمل كقانون كونى ، فإن تلك الأمور نفسها ستعود إليك بأكثر الطرق غرابة وأقلها احتمالاً .

ابذل نفسك فى سخاء

يعد قانون العطاء أحد عوامل الحظ الأساسية الأخرى ، ويقول إنه كلما بذلت ما فى وسعك دون انتظار مقابل عاد ذلك عليك من أكثر الموارد بعداً عن التوقع .

يعتقد الكثيرون من الناس خطأً أن ما يعطونه ويبذلونه لابد أن يعود إليهم من الأشخاص أنفسهم الذين منحوهم وأعطوهم ، لكن هذا نادراً ما يحدث . فعندما تكون كريماً مع شخص آخر ، سواء بوقتك أو بمالك أو بمشاعرك ، فمن النادر أن يكون هذا هو الشخص الذى سيرد إليك الجميل . فضلاً عن ذلك سوف تحث قانون التجاذب على العمل ، وسوف تتحرك الطاقات التى سوف تجلب إليك ما تحتاجه أو ترغبه ، وغالباً ما يحدث هذا من مصدر مختلف كلية ولكن فى الوقت والمكان المناسب تماماً .

ولكن لماذا ينبغى أن يحدث هذا ؟ ليس من الصعب فهم الأمر . عندما تقوم بشيء لطيف لشخص آخر يرفع هذا من تقديرك لذاتك ويحسن مشاعرك تجاه ذاتك . كما يعمل هذا الشعور المرتفع من الطاقة الإيجابية على تنشيط قواك على التجاذب . وسوف تصبح أكثر قدرة على جذب الأشخاص والظروف الملائمة لأهدافك ، وستبدأ الأمور الطيبة فى الإقبال عليك .

ثمة شيء ما يتعلق بالعطاء للآخرين ، وببذل نفسك لمن يحتاجون إليك ، وهو أنك تتمتع بشعور طيب حيال ذاتك . والحق أنك معد طبيعياً بحيث لا تشعر بسعادة حقيقية إلا عندما تعرف أنك تقوم بشيء يترك فارقًا إيجابياً فى حياة الآخرين .

والواقع أن انتفاعك يكاد يكون مساوياً ، أو زائداً حتى عن انتفاع الشخص الذى تؤدى إليه المعروف . عن طريق مساعدة الآخرين بطريقة ما فإنك تغير المجال الحيوى للطاقة العقلية فيما يحيط بك . إنك تقوى من طاقة التجاذب وتجذب إلى حياتك الأشخاص المتعاونين والظروف المواتية ، ويأتى هذا من مصادر لا يمكن لك تخيلها أو توقعها .

نشِّط مبدأ المفاجآت السارة

تعمل النتائج السارة للمقدمات غير السارة بطرق غريبة . وإليك أحد الأمثلة : تخيل أنك تقود سيارتك من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) وأنك فى عجلة من أمرك لكنك ترى رجلاً عجوزاً متوقفاً على جانب الطريق يقوم بتغيير إطار فارغ ، ورغم أن وقتك ضيق فإنك تتغلب على لهفتك وتوقف سيارتك لتساعد الشخص العجوز على استبدال إطار السيارة . إنه يعرض عليك مالاً ولكنك ترفض ذلك ، وتتمنى له رحلة موفقة وتسرع باتجاه مقصدك ، ويأخذ الحدث كله حوالى عشر دقائق .

وربما دون أن تعلم تكون قد نشطت لتوك قوى العالم لصالحك . ثم تصل إلى موعدك متأخرا قليلاً لكنك تجد أن الشخص الذى سوف تلتقى به هو الآخر متأخر أكثر مما تأخرت ، ولم يفتك شيء . ليس هذا وحسب فإن شيئاً ما قد حدث فى الصباح ، والشخص الذى ستلتقى به لم يعد مجرد عميل متردد ، بل هو فى أمس

الحاجة لما تبيعه ويتخذ قراراً فورياً بالشراء . إنك تخرج بطلبية من أفضل وأسهل الطلبيات التى تلقيتها على الإطلاق ، وإذا لم تكن حريصاً فسوف تبدأ فى التفكير بمدى حظك الحسن . لكنه لم يكن حظاً إنه كان قانوناً .

إن العمل الطيب بألوانه المختلفة يستدعى إلى حياتك الأحداث السعيدة والمفاجآت السارة . فعلى مدى الأزمات قام الكثيرون من الرجال والنساء بدفع طريقهم نحو النجاح العظيم والثروة . وهذا الموقف الذى ينم عن سخاء وكرم ، وعن إرادة العطاء يشكل مجالاً حيوياً من الطاقة التى تجذب إليهم الفرص المالية والتى تكون أعظم كثيراً مما منحوه للآخرين .

العمل الطيب يؤتى بثماره حقاً

بدأ " جون دى . روكفللر " حياته كموظف يتقاضى ٣,٧٥ دولار كل أسبوع ، لقد كان يدخر ٢٠٪ من دخله ويتصدق بنسبة ٥٠٪ للمعوزين وكان يعيش على نسبة الثلاثين بالمائة المتبقية . وانتهى إلى دخوله فى عالم النفط القوى وأسس شركة " ستاندراد أويل" أكبر شركات النفط فى الولايات المتحدة .

كانت هناك نهاية مشوقة لقصة " جون دى . روكفللر " . لقد اعتمدت ثروته بكاملها على صراعه العنيف من أجل تقليل نفقات الوقود على المستهلك الأمريكى . لقد استعان بكل استراتيجية ممكنة فى عالم التجارة والأعمال للتوصل إلى كميات أضخم من الغاز والنفط ، وأسس نظاماً مركباً ومعقداً للتوزيع والتوصيل . وكان من الكفاءة بحيث يكون قادراً على تخفيض أسعار الوقود باستمرار ، وقادراً على نزع السوق بعيداً عن أى شخص يبيع الوقود بأسعار أعلى من أسعاره . كانت شركته "ستاندراد أويل " تسمى بعديمة المنافس ، لكن المستهلك كان هو محور اهتمامها . اعتمد الأمر على قدرته أن يمنح مستهلكيه ما يريدون بأسعار أقل من أى منافس آخر .

وبعد أن نمت فوائد وأرباح عمله وتوسع ، غاب عنه مفهوم مشاركة الآخرين فى المنافع والفوائد . كان ينوى دائماً فى خلفيته العقلية أن يوجه أمواله للخير ، لكنه انشغل كثيراً فى بناء إمبراطوريته ولم يجد ببساطة الوقت لذلك .

بلغ " روكفللر " عمر الثانية والخمسين عندما كان أثرى شخص فى العالم . لكنه كان منهاراً بدنياً كذلك كان فى حالة من التردى حيث كان جسده يتداعى عضواً بعد آخر . أخبره الأطباء أن أمامه فقط بضعة شهور ، وربما عاماً ، حتى يفارق بعده الحياة . كان قد كد لوقت طويل وعمل بمشقة بالغة ، ولم يكن يعتنى بحالته البدنية إلا فى الحدود الدنيا ، وهكذا رغم أنه كان يمكنه أن يوفر لنفسه مادياً أى نوع من العلاج ، فلم يكن هناك من شئ يمكن للأطباء القيام به من أجله .

واتخذ " روكفللر " قراراً بأنه مادام سيقضى نحبه على أية حال ، فلسوف يرجع إلى مقصده الأصلى ويهب بعضاً من أمواله . باع نصف عوائده من شركات نفط " روكفللر " مقابل نقود سائلة بلغت حوالى ٥٠٠ مليون دولار . ثم أسس أول مؤسسة من مؤسسات "روكفللر" الخيرية ووهب أمواله فى أسباب الخير الوجيهة التى طالما أعجب بها على مدى السنوات . ووقع أمر عجيب إذ كلما وهب من أمواله تحسنت حالته الصحية .

تلاشت مشكلاته الصحية فى نهاية الأمر . وكان كلما زاد ما ينفقه من مال على أعمال الخير وتأسيس دور العبادة ومؤسسات الاعتناء بذوى الحاجة تحسنت حالته واسترد عافيته وسعادته وأصبح أكثر إيجابية .

فى الوقت نفسه واصلت شركات نفط " روكفللر " نموها وازدهارها ، وزادت قيمة النصف الذى احتفظ به من شركاته بمعدل أسرع بعد أن وهب النصف الآخر لأعمال الخير . ولقد عاش " روكفللر " أربعين عاماً أخرى حتى بلغ من العمر الثانية والتسعين . ولدى وفاته كان قد تبرع بمئات الملايين من الدولارات . لكن الأمر الذى لا يصدق هو أنه كان يحوز من الثروة عند وفاته أكثر بكثير مما كان لديه عندما تخلى عن نصف ثروته فى سن الثانية والخمسين من العمر ، حين بدأ نشاطاته الخيرية .

ما يجنيه المانح أكثر مما يتلقاه الآخذ

تتميز الكثير من العائلات هائلة الثروات فى العالم كله بالعمل الطيب والإيثار . ويبدو الأمر أنه كلما وهبت من ثروتك دون أن يعلم بذلك أحد ، ودون انتظار لشئ فى المقابل ، عمل ذلك على تنشيط قوى العالم التى تعمل لصالحك .

دائماً ما يكون المانح هو الشخص الأكثر انتفاعاً من العطف والجود وليس الشخص المتلقى للهبة . فحينما تبذل العطاء بسخاء تغير من طبيعة الشخص الذى بداخلك ، تغير من الأوجه الداخلية لعقلك وتخلق معادلاً عقلياً جديداً أكثر توافقاً وانسجاماً مع مشاعر الإشباع والبهجة والنجاح التى تنشدها ، وتصبح شخصاً محظوظاً فى الحقيقة .

لا تدع أى شىء للمصادفة

بما أن العلاقات تمثل أمراً بالغ الأهمية فيجب ألا تُترك للمصادفة . يتصرف السواد الأعظم من الناس مثل كرات لعبة البلياردو ، فيتخبطون من هنا إلى هناك فوق مائدة البلياردو التى هى الحياة . إنهم يشبهون سائقى العربات الكهربائية الصغيرة فى ألعاب الملاهى الذين يتخبطون بالآخرين باستمرار ، على نحو عشوائى ، مع قدر طفيف من السيطرة على من يقودون سياراتهم نحوه أو يقود هو سيارته نحوهم . إنهم يعيشون وفقاً لقانون المصادفة ، لكن هذا لن يناسبك .

ينبغى عليك أن تضع خطة محددة للعلاقات التى ترغب فى تنميتها وتغذيتها خلال حياتك . يمكنك أن تتحرر من قانون المصادفة بأن تعيش حياتك وفقاً لتخطيطك وتصورك . فبدلاً من أن تحدث لك الأمور على نحو عشوائى وفوضوى ، يمكن لك أن تخطط بقصد واعتناء ما تريد له أن يحدث لك . كلما اتضحت الصورة فى عقلك لما تنشده زادت سرعة جذبك له إلى حياتك ، وسهل عليك أن تتعرف عليه عندما يقع حقاً .

العثور على الشريك المثالى لك

إن اختيارك لشريكك فى علاقة أساسية كالزواج من شأنه أن يقدم الكثير فى تحديد مدى نجاحك وسعادتك على العموم ، ربما يسهم فى ذلك أكثر من أى عامل آخر . لعلك تعرف الكثيرين ممن كدوا وعملوا لسنوات من أجل بلوغ النجاح فى المجال العملى ، ثم ترى كيف يتحطم كل ما حققوه عندما تتحطم علاقاتهم الحاسمة بزوجاتهم وأبنائهم نظراً لنقص ما أولوه لهم من وقت وعناية .

إن إحدى الوسائل التى تعثر من خلالها على شريك الحياة المثالى هى نفسها الطريقة التى يمكنك بها بلوغ هدف له قيمة فى حياتك ، حيث تجلس وأمامك دفتر أوراق ومن ثم تكتب وصفاً للشخص المثالى بالنسبة لك . وبينما تقوم بهذا التدريب تخيل أنك تحدد مواصفات طلب شراء سوف ترسله بالبريد ، ليصلك ما تريده فى الرد بالضبط على النحو الذى ترغب فيه .

خذ وقتك فى كتابة كل جزئية وكل تفصيل . وتأكد من وصفك لمظهر هذا الشخص المثالى من الطول والوزن ومستوى اللياقة البدنية . ضع وصفاً لطبيعته المزاجية ولنمط شخصيته ، وروح الدعابة لديه ، ومستواه التعليمى ، ودرجة ذكائه وثقافته ، وتوجهه النفسى . كن دقيقاً ومحدداً ما وسعك فيما يتعلق بقيم هذا الشخص وقناعاته وفلسفته الخاصة ، وآرائه حول أهم الأمور فى الحياة ، أى أولوياته ، فكلما كان وصفك مفصلاً زاد احتمال عثورك على الشخص المثالى بالنسبة لك .

قم بقراءة هذا الوصف وإعادة قراءته يومياً ، وأضف تفاصيل وصفات جديدة للوصف . كما عليك أن تتدخل بالضبط والتعديل فى الوصف الذى أنجزته حتى يصبح على درجة أعلى من التحديد والدقة .

وفى كل مرة تراجع فيها وصف الشخص المثالى بالنسبة لك فإنك تقوم ببرمجة هذه الصورة وغرسها فى أقصى أعماق عقلك اللاواعى . وحين تتخيل مدى سعادتك عندما ترتبط بهذا الشخص المناسب فإن هذا الرضا الشعورى ينشط عقلك اللاواعى ويحفز قانون التجاذب . وبين لحظة وأخرى سوف تجذب هذا الشخص نحو حياتك .

حدد ما لديك لتقدمه للآخرين

الخطوة التالية فى التوصل إلى علاقاتك المثالية هى أن تقوم بإجراء تقييم أمين لنفسك . وتعد من بين السمات الخاصة بالشخص الواعى لذاته أن يكون على دراية كاملة بمواطن ضعفه ومواطن قوته . إن الشخص المتفوق لديه من الشجاعة والأمانة ما يمكنه من أن يرى نفسه على ما هو عليه ، وليس كما يتمنى أن يكون . إن بمقدوره مواجهة حقيقة ذاته .

أعد قائمة بكل شيء عليك أن تقدمه فى علاقتك الزوجية . ما هى كل مواطن شخصيتك الطيبة ؟ وما هى تلك المزايا والصفات التى تحليت بها على مدار الأعوام وجعلتك حقاً فرصة ثمينة بالنسبة للشخص المثالى الذى تنشده ؟

والآن تحلَّ بالأمانة مع نفسك وضع قائمة بالنواحى التى مازلت تحتاج لسد القصور فيها . هل تجد نفسك بعيداً عن التهذيب الذى كان بودك أن تكون عليه ؟ ألا تحسن استغلال وقتك كما يجب ؟ هل ينتابك فى بعض الأحيان نفاد الصبر ، أو تهيُّج الأعصاب ، أو حالة تكون فيها صعب المراس ؟ اكتب كل هذه الصفات ، ثم اتخذ قراراً بالسعى على تحسين نفسك فى كل ناحية من نواحى قصورك .

وتذكر أنك لا تستطيع أن تجذب إلى حياتك شخصاً شديد الاختلاف عن الشخص الذى يكمن بأعماقك . فإذا أردت أن تجذب شخصاً ممتازاً إليك ينبغى أن تصبح شخصاً ممتازاً .

إن علاقاتك ـ وعلى وجه الخصوص أقصاها أهمية ـ سوف تعكس على الدوام حقيقة شخصيتك وقيمك وقناعاتك واتجاهاتك النفسية . سوف تعايش دائماً فى الخارج ما أنت عليه حقاً فى الداخل :

العثور على رئيس عمل مثالى بالنسبة لك

بعد أن اتخذت بعض القرارات فيما يخص ما تنشده فى حياتك الشخصية ، آن وقت تحديدك لنمط العلاقات التى ترغب فى تكوينها فى حياتك العملية وفى مسارك المهنى . إن أحد أسرار النجاح فى دنيا الأعمال هو أن تنتقى رئيسك فى العمل بحرص وعناية . عندما تخرج بحثاً عن وظيفة ، تذكر أنك سوف تقوم بمقايضة حياتك ـ أعز ما تملك ـ مقابل فرصة للعمل ولإحراز نتائج منشودة والحصول على الدخل الذى يعين على تدبر الحال .

يكمن نجاحك العملى فى نوعية العلاقة التى ستربطك برئيسك فى العمل وبمعاونيك وزملائك ، وبعملائك . انتق رئيسك فى العمل باعتناء إلى أن تجد نمط الشخص الذى تود أن تستمتع بالعمل معه . فلتبحث عن شخص تكن له الحب والاحترام والإعجاب . إنك ترغب فى العمل لدى شخص يمكنه أن يعلمك الكثير ، ويشجعك ويدعمك فى تقديم أفضل ما يمكنك القيام به فى مهنتك .

وعلى الجانب الآخر إذا وجدت نفسك تعمل لدى رئيس عمل سلبى ، أو تعمل فى ظروف صعبة ، فإنك لن تشعر أبداً بالسعادة أو النجاح . وسوف تستقيل فى النهاية أو تُقال ويتعين عليك الخروج والسعى وراء عمل جديد فى مكان آخر لتعمل مع أشخاص مختلفين . يرفض الأذكياء الاستمرار بالعمل فى ظرف لا يكفل لهم الشعور بالسعادة ، ويعرفون أن العمل الذى لا يُمتعهم ما هو إلا مضيعة للوقت ، وإهدار للحياة .

ولقد عاينت حالات كثيرة حيث يقوم شخص صالح بمغادرة جو عمل سلبى والالتحاق بشركة مختلفة ، ومع رئيس عمل يتحلى بالإيجابية والتفاؤل والتشجيع وفريق من زملاء متعاونين حقاً . ولا يمضى وقت طويل حتى يبدأ هذا الشخص الذى كان أداؤه متدنياً فى بيئة العمل الأولى ، فى الازدهار والنمو فى بيئة العمل الجديدة .

ارتبط بالأشخاص المناسبين

أحد أهم القرارات التى تتخذها فى حياتك هو اختيارك للأشخاص الذين ترتبط بهم اجتماعياً ، لذا فلترتبط بالأشخاص المناسبين . اقض وقتك بالقرب من الناجحين ، وابتعد عن الأشخاص السلبيين . ابتعد عن هؤلاء الذين لا يتوقفون عن الشكوى والإدانة والانتقاد طيلة الوقت . إن الأشخاص المسمِّين يصيبونك بالإحباط وينزعون كل ما فى العيش من بهجة ، وبعد أن تمضى معهم وقتاً تشعر بفقدان الجسارة وانعدام الحافز .

فضلاً عن هذا عليك أن تعتنى باختيار أصدقائك وصلاتك الاجتماعية . وكما قال " بارون دى روتشايلد " : " تجنب عقد صلات بلا جدوى ". ، فكن أنانياً بامتياز فيما يتعلق بالأشخاص الذين تختار العمل معهم وعقد صلات اجتماعية معهم . توصل بحث د. " ديفيد ماكليلان ـ حول إنجاز بجامعة هارفارد ـ بعد ٢٥ عاماً أن مجموعة الأشخاص الذين تربطك بهم علاقة حميمة لهم أثر على نجاحك وسعادتك أكثر من أى اختيار آخر قد تتخذه فى الحياة .

وتتكون مجموعة الصلات الاجتماعية من الأشخاص الذين تتعرف عليهم وتتواصل معهم اجتماعياً طيلة الوقت . إذا حلقت مع الجوارح الكاسرة ستفكر

وتشعر كأنك واحد منها ، أما إذا ارتبطت بالديوك الرومى فسوف تفكر وتمشى وتتحدث كواحد منها . إن للأشخاص المحيطين بك أثراً بالغاً على طبيعة شخصيتك ، وعلى كل من آرائك وأهدافك وأى شيء تنجزه .

غالباً ما يوصف الأشخاص الناجحون بأنهم منعزلون ، أو ميالون للوحدة ، لكن هذا لا يعنى أنهم ما من أحد بجانبهم على الإطلاق ، فلديهم العديد من الأصدقاء ، لكنهم لا يذهبون لتناول الغداء مع أى شخص يكون فى طريقهم ساعتها . إنهم انتقائيون فى علاقاتهم ، ويصرون ألا يمضوا وقتهم إلا مع أشخاص تطيب صحبتهم وينتفعون بها . وأنت كذلك ينبغى أن تحذو حذوهم .

اخرج والتقِ بالناس

إحدى أهم السمات المشتركة لدى أصحاب الملايين العصاميين بأمريكا أنهم صانعو علاقات بشكل متواصل . فهم يعرفون أنه كلما زاد عدد من يعرفون من أشخاص ، تحسن حظهم حين يأتى وقت تحقيق المبيعات واكتشاف الفرص . إنهم ينتهزون كل فرصة لإنشاء علاقة مع أشخاص آخرين من أجل توسيع شبكة علاقاتهم المتشبعة فى كل النواحى التى يعتبرونها ذات أهمية فى حياتهم .

انتقلت إحدى الصديقات العزيزات وهى " سيلفي بيجن " ، من " أوتاوا " فى " أونتاريو " إلى " سان دييجو " لكى تبدأ مشروعاً جديداً . لم تكن تعرف أى شخص عندما وصلت ، وفى غضون شهور معدودة أصبحت واحدة من أنشط الأشخاص وأكثرهم شعبية فى مجالها . ولكن كيف حققت هذا ؟ والإجابة كانت هى شبكات العمل أو العلاقات !

فقد انضمت على الفور إلى الجمعيات والمنظمات ذات الصلة بمجالها ، وقد انهمكت تماماً فى أنشطة المجموعة وساهمت فيها بكامل عزيمتها ، ولأن حفنة قليلة من الناس هم من يقومون بذلك ، فسرعان ما أصبحت معروفة ومحط احترام الأشخاص المهمين فى تلك المنظمات . وقد كونت سمعة طيبة بسرعة لمد يد العون وإنجاز المهام . وبدأت الفرص تتدفق نحوها . لقد كسبت دعم ومساندة الأشخاص المهمين داخل وخارج مجالها ، وأحرزت المزيد من التقدم خلال بضعة شهور أكثر مما يحرزه آخرون فى سنوات عديدة .

استراتيجية تكوين علاقات العمل لا تخفق أبداً

إن أساس تكوين علاقات عمل ناجحة هو أن تتخير بعد التفكير منظمة أو اثنتين يمكن لأعضائها أن يقدموا لك مساعدة ، ويمكن لك أن تساعدهم أنت أيضاً ، بحيث يعينونك على إنجاز أهدافك الشخصية والعملية .

يعد قانون المصداقية من عوامل الحظ الأساسية ، ويقول هذا القانون إنه كلما زاد الأشخاص الذين يؤمنون بك ويثقون فيك ، كان من السهل عليهم التعاون معك والعمل لأجلك .

وهذه ناحية أخرى من النواحى التى يؤخذ كل شىء فيها بالحسبان . فكل شىء تقوم به فيما يخص علاقاتك يمكن أن يضر مصداقيتك وسمعتك ومستوى ما تتمتع به من ثقة لدى الآخرين . إن أحد الأسباب الرئيسية لكى تنضم إلى كبرى المنظمات هو أن تبدأ فى تكوين مصداقيتك لدى الآخرين الذين بوسعهم تقديم المساعدة لك فى وقت ما مستقبلاً .

واليك وصفة تكوين علاقات عمل موفقة فى مجال الأعمال التجارية : أولاً وقبل انضمامك لإحدى المنظمات قم بدراستها دراسة مستفيضة ، أى قم بالعمل المكتبى اللازم ، وادرس سبب وجود المنظمة والدور الذى تقوم به ، واكتشف أى أجزاء المنظمة هو الأنشط والأهم بالنسبة لنجاح المنظمة .

ثانياً : ادرس قائمة أسماء ومهام الأعضاء وتركيبة اللجنة الأساسية . تأكد من أنك تنضم إلى منظمة يوجد بها أشخاص يسبقونك فى مجالك المهنى . وينبغى أن يكونوا أناساً يمكنك أن تتعلم منهم ، وأن يدفعوا بك إلى مستويات أرقى مما بلغته حتى الآن بجهدك المستقل . حين تشعر بالرضا والحماس إزاء المنظمة وإزاء ما تقوم به من عمل عندها فقط انضم إليها .

ثالثاً : بعد أن تصبح عضوا تبين أى اللجان هى الأقصى أهمية بالنسبة لتشغيل المنظمة . اطرح الأسئلة وأنصت إلى الإجابات بانتباه وتركيز . عندما تحدد إحدى اللجان الرئيسية حيث تشعر أن بوسعك تقديم مساهمة لها قيمتها ، تطوع للعمل فى هذه اللجنة . وبما أن كل شىء يتم فى تلك المنظمات الاجتماعية أو التجارية يعتمد على العمل التطوعى اعتماداً كبيراً ، فإن استعدادك للمساهمة بوقتك وجهدك سيكون دوماً موضع ترحيب .

يقوم أغلب من ينضم إلى المنظمات بما يعد أكثر من مجرد حضور الاجتماعات والمراسم المختلفة ثم يعودون لمنازلهم ، فهم ينظرون إلى الاجتماعات باعتبارها امتداداً لحياتهم الاجتماعية ، وليس فقط جانباً أساسياً لحياتهم العملية .

تطوع بالقيام بالمهام

إن استراتيجيتك عندئذ ستكون مختلفة . فحين تنضم فإنك لا تكتفى بالاضطلاع بمسؤلياتك ، بل تصبح منهمكاً على نحو نشط فى الأعمال ، بأن تتطوع من أجل القيام بواجبات إضافية . ينبغى أن تكون أنت من يرفع يده حين تطرأ حاجة للقيام بأمر ما ، ثم تؤدى المهمة المكلف بها أياً كانت . وينبغى أن تحضر كل اجتماع وتشترك فى كل نقاش كما أنك تعد العمل المكتبى اللازم قبل الاجتماعات بحيث تكون متهيئاً تماماً وتتابع الأمور على نحو أسرع .

وبسرعة شديدة سوف يلاحظك الأشخاص الأساسيون فى المنظمة ، عن طريق بذل نفسك على الدوام دون انتظار لمقابل ستبدأ فى كسب ثقتهم واحترامهم ، وسوف تزداد مصداقيتك لديهم ، ولسوف يصبحون أكثر ثقة فى قدرتك على الاضطلاع بمهام أكثر أهمية . ولن يمضى وقت حتى يطلبوا منك تقديم المساعدة فى نواح حيوية ويعتمدوا عليك فى أهم الشئون . وسرعان ما ستصبح عضواً لا غنى عنه فى اللجنة وعضواً له قيمته فى المنظمة .

قصتى الخاصة بشأن تكوين علاقات العمل

منذ بضعة أعوام انضممت إلى " غرفة التجارة " بهدف صريح وهو الانخراط فى الوسط المالى والتجارى وتقديم مساهمة ما . وتبينت أن القضية الأساسية التى كانت تشغل الغرفة هى التعليم الحكومى لإدارة الأعمال والتجارة ، وهو الموقف الذى كان مطروحاً آنذاك . بناءً على هذا تطوعت للخدمة فى لجنة " التعليم وإدارة الأعمال " التى كانت تتعاون مع الحكومة تعاوناً وثيقاً .

وقد استثمرت ساعات عديدة فى القيام بالبحث وكتابة التقارير من أجل اللجنة ، وحضرت كل اجتماع . وقدمت اقتراحات باستراتيجيات ووسائل مختلفة

يمكن للجنة الاستعانة بها من أجل لعب دور أكثر حيوية مع الحكومة ، فيما يخص الارتفاع بجودة التعليم فى الولاية . وفى غضون ستة شهور تم اختيارى كنائب رئيس للجنة ، واضطلعت بكل المسئوليات الرئيسية للغرفة فيما يتعلق بجانب التعليم وإدارة الأعمال .

كان رئيس اللجنة أحد رجال الأعمال الرواد فى المجتمع ، وكان نفوذه واسع الحدود ومتصلاً بعدة منظمات حكومية ومؤسسات تجارية غير حكومية فى كل مكان . عملت تحت إشرافه واتبعت إرشاده وتعليماته ، وبدأ يفتح الأبواب أمامى ويقدمنى لرجال أعمال آخرين من الكبار الذين بوسعهم تقديم المعلومات والنصح لى فيما يخص نشاطات الغرفة المتعلقة بلجنة التعليم وإدارة الأعمال .

بعد ذلك بستة أشهر عُقد الاجتماع السنوى للغرفة فى منتجع رائع . وقد حضره مئات المندوبين ، وكل منهم يشغل منصب المدير التنفيذى الأول لإحدى كبرى الشركات . وقد استفسروا منى إذا ما كنت أود الاضطلاع بمسئولية إعداد قائمة بالمتحدثين ، وتقديم الضيوف والمتحدثين للاجتماع السنوى .

ومرة أخرى قبلت المهمة بحماس ، وقضيتُ الساعات العديدة عاكفاً على إعداد ودراسة التقديمات الخاصة بالمتحدثين المتنوعين . وفى الاجتماع كنت فى المقدمة بصفتى المضيف والمسئول الأول عن اليوم من أوله إلى آخره أمام المئات من مندوبى أرقى الشركات والمؤسسات التجارية . ذلك أننى كنت قد أنجزت عملى المكتبى التحضيرى وأصبحت على أتم الاستعداد لإنجاز المهمة بكفاءة .

بعد الاجتماع دعيت للانضمام إلى الحلقة الداخلية الخاصة بلجنة العلاقات الحكومية والتجارية . وبحلول العام التالى كنت مسئولاً عن عقد وإدارة الاجتماعات التى تجمع ما بين المدراء التنفيذيين للمؤسسات التجارية والمسئولين الحكوميين الأوائل . وقد كُتب عن بعض من تلك الاجتماعات فى الصحف ، بما تشتمل عليه من تعليقات كنت قد أدليت بها ورد عليها بعض الساسة فى المقابل . وقد قرأ أحد كبار رجال الأعمال فى مدينتى التعليقات وقرر أنه يريدنى أن أعمل لديه ، وقد جذبنى من عملى السابق نظير راتب مضاعف بالإضافة إلى حصص من الأسهم .

وقبل أن يهدأ غبار المعمعة كنت واحداً من رجال الأعمال الشبان المعروفين جيداً والمحترمين بالولاية . كنت أتعامل مع الساسة البارزين ، وكبار رجال الأعمال ورؤساء العديد من المنظمات الحكومية وغير الحكومية . وقد دعيت لكى

ألعب دوراً رئيسياً مـع منظمـة " يونايتـد واى " " United Way " خـلال دورتهـم السنوية لجمع الدعم المالى . وكان من شأن هذا أن يجذب نحوى اهتمام المزيـد مـن رجال الأعمال الكبار ، وأن يمنحنى المزيد من الفرص لتوسيع نطاق صلاتى .

وتضاعف دخلى من جديد فى غضون عامين . وبدا أن ثمة علاقـة مباشـرة بـين دوائر العلاقات المتوسعة باستمرار التى حرصت على تكوينها والفـرص التـى كانـت تتاح أمامى من أجـل أن أعمـل وأسـتثمر وأنمـى ملكيـة عقـاراتى وأن أسـافر ، وأن أتفاعل مع المزيد والمزيد من ذوى النفوذ والجاه .

أنت أيضاً يمكنك تحقيق هذا

إن قصتى ليست فريدة مـن نوعهـا ، فقـد مـر عـدد لا يحصـى مـن الأشـخاص بالتجربة نفسها . لكنك أنت مناط الأمر ، ووفقاً لقرارك فى أن تخرج وتمضى لكـى تنخرط فيما يمضى فى مجتمعـك . فهنـاك علـى الـدوام المزيـد مـن الفـرص واسـعة النطاق التى تتيح لك خدمة مجتمعك ، فـى إطـار منظمـات اجتماعيـة وتجاريـة أو خيرية ، مما تبحث عن أشخاص موهوبين لكى يملأوا تلك الأمـاكن الشـاغرة . مـا من حدود تقف أمام درجة توسع علاقاتـك ، إذا مـا تبنيـت موقـف العطـاء ولـيس الأخذ .

حين تلتقى بشخص جديد تستشعر أنه ذو قيمة ويستحق منك التعـرف عليـه ، فتذكر المقولة القديمة : " من يطرح الأسئلة هو من يمسك بالزمام ". استخدم قـانون الجهد غير المباشر ، وبدلاً من أن تحاول أن تـترك انطباعـاً علـى الشـخص الآخـر اطرح عليه أسئلة ثم تأثر أنت بما يقوله أو بما تقوله .

ابحث عن فرص لكى تمد يد العون ، لكى تعطى بدلاً من أن تأخـذ . ولا تـنس أن قانون الزرع والحصاد يعد مبدأ عالمياً ، فإذا ما أعطيت عطاءً مديداً ومخلصاً بمـا يكفى فستحصل فى النهاية على كل ما يحتمل أنك تنشده .

كل رجال الأعمال الذين تقابلهم يفكرون بشأن مبيعاتهم وأرباحهم أغلب الوقـت . يقومون بقياسها وتحليلها يومياً ، وأحياناً أكثر من مرة فى اليوم . يحـب النـاس أن يتحدثوا عما أنجزوه وعن السبب الذى يجعـل شـركاتهم مختلفـة وبـلا مثيـل ،

يحب الناس أن يشرحوا سبب تفضيل الزبائن الشراء منهم والمنافع التى يجنونها ، فلا يمكنك أبداً أن تخطئ بسؤالك لهم : " كيف يمضى العمل هذه الأيام ؟ "

والسؤال الأفضل الذى يمكنك طرحه : " ما الذى ينبغى لى معرفته بشأن عملك حتى يمكننى أن أرشح لك العميل أو الزبون المحتمل ؟ "

ما من شيء يمكنه أن يربطك برجل أعمال آخر أسرع من إرشاد عميل أو زبون لهذا الشخص . حين تساعد الآخرين فى تكوين مشاريعهم وفى بلوغ أهدافهم المالية والاحترافية ، سيصبحون أكثر حميمية معك واستعداداً لمساعدتك فى تحسين حياتك وعملك أيضاً . تطلع نحو أول فرصة لكى ترسل إليه عميلاً أو زبوناً فى أسرع وقت ممكن .

الإعجاب من عوامل التأثير الأساسية

تذكر أن أحد أقوى مبادئ النجاح متضمناً فى مبدأ الإعجاب ، والذى يقول : " كلما زاد إعجاب أحدهم بك سهل عليك التأثير عليه بطريقة أو بأخرى " .

القاعدة هي : " المشاعر تشكل التقديرات والأحكام " ، فإذا ما أعجب بك أحد الأشخاص حقاً ، فسوف يقل تركيزه على نقاط ضعفك ونقاط ضعف منتجك . وعلى الجانب الآخر فإذا ما كان أحد الأشخاص محايداً أو سلبياً تجاهك فسوف تخامره الشكوك والظنون بشأن أى شيء تقوله .

يحب الناس أن يديروا المشاريع والعمليات مع الأشخاص الذين يثيرون إعجابهم ، وأن يقتربوا منهم اجتماعياً ، وأن يفتحوا أمامهم الأبواب . يحب الناس أن يشتروا من الأشخاص الذين يثيرون إعجابهم ، وأن يوظفوهم ويرقوهم . وكلما زاد عدد من يعجبون بك من الأشخاص زادت الأبواب التى ستفتح من أجلك وسوف تتحرك قدماً على نحو أسرع فى مجال عملك .

واصل عرض تقديم المساعدة علي من تقابلهم من أشخاص . لقد رأيت بعض أثرى رجال الأعمال وأوسعهم نفوذاً فى العالم ، وهم يعملون فى الواقع . ودائماً ما انتابتنى الدهشة وأنا ألاحظ مدى فضولهم وانتباههم عندما ينصتون إلى الآخرين . ويكاد يكون من المسلم به أن يطرحوا على محدثهم السؤال التالى : " هل هناك أية وسيلة يمكننى أن أساعدك بها ؟ " .

عليك أن تنهى أية محادثة مع شخص فى مجال العمل بطرح السؤال نفسه : " هل هناك أية وسيلة يمكننى أن أساعدك بها حالياً ؟ أهناك أى أمر يمكننى القيام به لأجلك ؟ " .

أحياناً سيكون بوسع هذا الشخص ذكر ما يمكنك القيام به ، لكن فى أغلب الحالات لن يكون بمقدوره ذكر أية وسيلة يمكنك تقديم المساعدة بها فى ذلك الوقت لكن حقيقة أنك قد عرضت المساعدة ستخلف ذكرى سارة فى عقله بشأنك . وفى لحظة ما مستقبلاً من الممكن أن يستدعيك .

قانون التبادل

يعد قانون التبادل أحد أهم وأقوى جميع المحفزات الإنسانية ، وتطبيقك له بانتظام يجلب إليك فرصاً لا يمكنك أن تتخيلها . ويقول هذا المبدأ : " إذا فعلت معروفاً لشخص آخر ، فإنه سيرغب فى فعل المعروف نفسه لك . سوف يرغب فى التبادل بطريقة ما بحيث لا يشعر أنه مدين بالفضل لك " .

أغلب البشر يتسمون بالنزاهة فى تعاملاتهم مع الآخرين ، عندما يقوم أحدهم بشىء لطيف من أجل شخص آخر ، ينتاب هذا الآخر إحساس بواجب تقديم المقابل ، فيحاول أن يعوض هذا الشخص بوسيلة أو بأخرى . فإن تأثير تقديم معروف أو خدمة لطيفة يخل بتوازن المساواة فى القيمة فيما بينهما . ونتيجة لذلك فهو يبحث عن طريقة للوصول إلى المساواة .

وهكذا يبحث هؤلاء عن طريقة لتعويضك عن طريق القيام بشىء لطيف من أجلك كذلك . فإذا ما خرجت لتناول الغداء مع صديق لك ودفعت فاتورة الحساب ، فسوف يصر على دفعه فى المرة التالية . وإذا ما دعوت أحد الأصدقاء للعشاء فى منزلك فسوف يصر على دعوتك فى منزله فى وقت آخر . وعندما ترسل بطاقة تهنئة بالأعياد لأحد الأشخاص فسيرسل إليك بطاقة تهنئة من جديد ، حتى ولو لم يكن يعرفك جيداً أو يتذكرك تماماً .

عندما تنظم حياتك بحيث تكون منسجمة مع قوانين العالم ، ستصيبك الدهشة البالغة دائماً للسرعة الخاطفة التى ستبدأ بها الأمور الطيبة فى الوقوع لك . وقانون التبادل فى العلاقات الإنسانية هو أحد أقوى المبادئ التى تتعلمها على الإطلاق .

العلاقات تفتح كل باب

سر النجاح في الحياة هو أن تقوم بتكوين وتحسين المزيد من العلاقات ، ولكى تنال حباً واحتراماً أكثر من قبل عدد أضخم من الأشخاص يتوجب عليك أن تقوم بالاختيار المتمهل والحريص لكل من الأشخاص والمنظمات التى ترغب فى الارتباط بها والانضمام إليها . ثم انهمك من كل قلبك فى تقديم مساهمة ذات قيمة لهؤلاء الأشخاص وهذه المنظمات .

يميل البشر إلى اتباع الطريق الأيسر والأضمن . ويعتبر هذا الطريق فيما يخص العلاقات بين الناس هو أن يتواصلوا ويعملوا مع الأشخاص الذين يعرفونهم بالفعل ، ويجدونهم محل إعجاب وثقة . وتكمن مهمتك فى تكوين أوسع شبكة عمل ممكنة من العلاقات المؤثرة خلال مشوار حياتك .

كلما زاد عدد من تعرفهم ويعرفونك بطريقة إيجابية ، كان من المرجح أنك ستتعرف على الشخص المناسب فى الوقت المناسب وللغرض المناسب لتحصل على الفرصة المناسبة . ستنفتح أمامك الأبواب باستمرار بحيث يتسنى لك أن تحسن وتوسع كل جانب من جوانب حياتك . حين تصل إلى القمة فى مجالك عن طريق كسب تقدير واحترام جميع الأشخاص المحيطين بك ، فسيكون السر فى هذا أنه كانت لديك أهداف وخطة ، وليس أنه كان لديك حظ .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. ضع قائمة بكل الأشخاص المهمين فى مجالك وفى مجتمعك وفى وطنك الذين سيكون من المفيد لك أن تتعرف بهم ؛ ابحث عن طرق للتواصل معهم سواء بشكل شخصى أو بالكتابة إليهم .

٢. تحرَّ عن وسائل تمكنك من تقديم مساعدات وخدمات للآخرين ، أو لمساعدتهم أو مساعدة منظماتهم بطريقة أو بأخرى ؛ فكل ما تقدمه يداك يعود عليك بالنفع دائماً .

٣. اصطد السمك حيث يتوافر السمك ؛ انضم إلى المنظمات والجمعيات التى يتردد عليها فئة الأشخاص الذين ترغب فى أن تعرفهم ويعرفوك .

٤. كن عطَّاء ؛ وتطوع لتقديم المساعدة عندما تسنح كل فرصة . ولتكن من عاداتك أن تبذل العطاء دون انتظار المقابل .

٥. انتق رئيسك فى العمل باعتناء وحرص ؛ فالشخص الذى تقرر العمل معه يكون له أثر بالغ على مسارك المهنى ومستوى رضاك وإشباعك النفسى .

٦. واصل تكوين علاقاتك فى العمل ؛ وتوصل إلى طريق يؤدى إلى فرص عمل ومشاريع للأشخاص الذين تلتقى بهم . راسلهم أو أرسل إليهم كتابك أو قصاصات من الأخبار عنك أو أى نموذج لما تقوم به . تواصل معهم .

٧. مارس مبدأ التبادل فى كل علاقاتك ؛ قدم خدمات للآخرين ، وقدم لهم المقابل عندما يقدمون خدمة لك .

٨

المبدأ السابع ـ شئون المال

" إن الذهب الذى تم استخراجه من عقول البشر أكثر
من كل ما تم استخراجه من باطن الأرض " .

ـ نابليون هيل

إن أحد أهم أهدافك فى الحياة أن تكون مستقلاً مالياً . كما أن حيازة ما يكفى من المال شيء لا غنى عنه من أجل التمتع بالحرية ، والسعادة ، والفرص ، وأن تعبر كامل التعبير عن ذاتك كما ترغب فى مستقبلك ، وتعد مسألة النجاح المالى من بين النواحى التى يغلب عليها مفهوم الحظ بشكل شديد الرواج والشيوع أكثر من أية ناحية أخرى .

والمثير أننا نعيش فى أفضل زمن على الإطلاق فى التاريخ الإنسانى من حيث فرص بلوغ النجاح المالى . فنتيجة للمعارف والمعلومات الحديثة والتحديثات التكنولوجية ، وزيادة احتياجات ومطالب العملاء ، فهناك اليوم المزيد من الفرص لتحقيق الاستقلال المالى ، بل ولتحقيق ثروة ، كما لو لم يكن هذا متاحاً فى أى وقت سابق .

منذ بضعة عقود مضت كنت تحتاج كي تصبح ثرياً إلى أرض ، وعمالة ، ورأسمال ، وأثاث ، وتجهيزات ، ومبان ، وآلات ، وغيرها من الموارد المالية . واليوم يمكنك أن تشق طريقك نحو الاستقلال المالى دون شيء سوى قوة عقلك وحسب . بل إن لديك مزايا لا يتمتع بها من هم أوثقوا كل ثروتهم بالمصانع والآلات . فكل ما يمتلكونه قد يتم تجاوزه والاستغناء عنه بين عشية أو ضحاها بسبب التغير التكنولوجى أو تغير حاجات العملاء . فكم من الأشياء مضى عهد شرائها وبيعها بسرعة .

المصدر الحقيقى للثروة

إن أحد عوامل الحظ المهمة فى الحصول على الثروة يمكن تفسيره من خلال قانون الوفرة ، الذى يشير إلى أننا نعيش فى عالم به وفرة لا محدودة حيث إن هناك الكثير لمن يعرف كيف يحصل عليه .

إن ما يمثل ثروتك الحقيقية هو قدرتك على التفكير وتوليد الأفكار والابتكارات الجديدة . وما يحدد الفرص المالية أمامك هو خيالك والطريقة التى تطبقه على العالم الذى تعيش فيه ، لا شيء غير هذا .

عندما كنت شاباً يافعاً لم يكمل تعليمه المدرسى الثانوى فإننى كنت أعيش فى سيارة وأنام على الأرض ، وأشتغل فى الأعمال اليدوية الشاقة بأدنى الأجور . غالباً ما كنت أشعر بالرثاء لحالى لأننى ليس لدىّ أى مال ، وكنت أشعر بالحسد تجاه هؤلاء الذين يبدو أن أمورهم تسير على ما يرام ، وتمنيت لو كنت محظوظاً بالقدر نفسه مثلهم . وصدقت الهراء القديم عديم النفع الذى يقول : " يزداد الأثرياء ثراءً ويزداد الفقراء فقراً " . وكنت أظن أن الأشخاص الذين حققوا نجاحاً قد بدأوا حياتهم وهم يتحلون بحظ عظيم من الحياة . وكنت مقتنعاً بأنه إذا لم يكن المرء من عائلة كريمة ، وتلقى تعليماً جيداً وأمامه كل أنواع الفرص المالية فلا أمل لديه على الإطلاق .

الجميع يبدأ من الصفر

ولقد كانت صدمتي حقيقية عندما عرفت أن كل من حققوا النجاح في أمريكا بدأوا واقعياً من نقطة الصفر . فما هي إلا نسبة أقل من واحد بالمائة من الأمريكيين الناجحين مالياً الذين انطلقوا من إرث عائلي من أي نوع . يكاد يكون كل النجاح المالي تم تحقيقه خلال جيل واحد ، فإن أثرى رجل في أمريكا هو " بيل جيتس " الذي يبلغ من العمر ٤٢ عاماً ، الذي هجر الدراسة في جامعة " هارفارد " لكي يبدأ مشروعه الخاص في عمر العشرين .

ويسألني الناس مراراً وتكراراً كيف يمكن لهم أن يغيروا من حياتهم أو أن يبدأوا مشروعاً جديداً إذا لم يكن لديهم أي نقود . فأخبرهم أن هناك مئات إن لم تكن الآلاف من المشاريع التي يمكن البدء بها اعتماداً على مبلغ أقل من ١٠٠ دولار . لكن هذه المشاريع تتطلب رأسمال عقلياً وبدنياً أكثر من الرأسمال النقدي لتأسيسها . إن أهم ملكية يمكنك استثمارها في مسارك المهني أو في أي مشروع جديد هي ملكيتك من العرق والجهد ، فهي ما يعكس استعدادك للعمل وللكد من أجل بلوغ أهدافك ، ومادمت تحوز هذا فسيكون لك في النهاية أي شيء آخر تحتاج إليه .

فكِّر بالأمر طوال الوقت

من أجل أن تصنع مستقبلك فمن الأهمية بمكان أن تضع هدفك لتحقيق الاستقلال المالي في البؤرة المحورية لعقلك . السبب الرئيسي الذي يمنع الناس من تحقيق أهدافهم المالية هو أنهم لا يولونها ما يكفي من تفكيرهم حتى يفوت الأوان . فالأهداف المالية لا تعدو كونها شأناً من بين الشئون الأخرى التي ينشغلون بها في حياتهم اليومية .

وتذكر أنك تصبح الشخص الذي تبغيه معظم الوقت . لا مناص من أنك تجذب إلى حياتك الأغراض المادية التي غالباً ما تنفعل بها وتتخيلها . إذا كنت تفكر في كسب المزيد من المال وتحقيق الاستقلال المالي طيلة الوقت ، فلا مناص من أنك سوف تجذب إليك المزيد والمزيد من الفرص التي تتيح لك كسب المزيد من المال وادخاره .

الطريق إلى الإخفاق المالى

ليس لدى أغلب العائلات الأمريكية فى يومنا هذا أية مدخرات أو احتياطات نقدية . إن نسبة ٧٠٪ كاملة من الأمريكيين العاملين ليس لديهم أى فائض من الدخل ، مما يعنى أنهم ينفقون كل ما يجنونه ، وغالباً ينفقون ما هو أكثر قليلاً من قيمة بطاقات الائتمان ، دون أن يتبقى أى شيء .

فالأسرة الأمريكية متوسطة الحال يتهددها التشرد الممكن فى غضون شهرين . فإذا ما انقطع دخلهم لفترة من الوقت فإنهم سيقعون فى ضائقة مالية شديدة ، ولن يصبحوا قادرين على دفع الإيجارات أو أقساط المنزل .

الناس بلا مال كما لو أنهم بلا طعام ليأكلوا لفترة طويلة ، يصبحون منشغلين انشغالاً تاماً بالطعام ، ولا يستطيعون التفكير فى أى شيء آخر . وعلى النحو نفسه فإن أصحاب المشكلات المالية يفكرون ويقلقون بشأن المال طيلة الوقت ، ولا يتبقى لديهم إلا قليل من الطاقة الانفعالية أو الروحية لكى ينفقوها فى العالم المحيط بهم .

أنت بحاجة إلى مال كاف لكيلا تقلق

أطلق عالم النفس " فريدرك هيرزبرج " على المال اسم " العامل الوقائى " . فعند بلوغه يصبح له أهمية ثانوية مما يعنى أنك بحاجة إلى مقدار الحد الأدنى من المال حتى تشعر بالأمان . فإذا كان ما لديك أقل مما تحتاج فسوف تفكر بشأن المال طيلة الوقت ، وإذا كان ما لديك أكثر مما تحتاج فسوف تكون قادراً على الاسترخاء والتفكير بشأن أمور أخرى أهم بالنسبة لك .

سيخبرك الأثرياء من الناس أن المال ما هو إلا طريقة للاحتفاظ بالهدف . فما إن تحقق مستوى بعينه حتى تصبح واعياً بذلك ، لكنك تتوقف عن التفكير بشأنه طيلة الوقت وتنظر إلى المال بدرجة أكبر على أنه مقياس لمدى جودة أدائك . فعندما يصبح لديك ما يكفى من المال ، ستبدأ عندئذٍ تركيز تفكيرك بشكل أكثر على صحتك ، وعلاقاتك ، وتحقيق اختلاف فى حياتك العملية ، وستقضى المزيد من الوقت مع عائلتك . فعند مستوى بعينه لا يعود المال هو همك الرئيسى ، فتتحسن حياتك بكاملها عند وصولك لهذه النقطة .

ولكن أدنى من هذه النقطة فلن تفكر فى أى شيء آخر ، فإنك تستيقظ فى الصباح وتفكر فى المال ، وتتحدث عن المال عند تناول الإفطار ، وتظل قلقاً بخصوص المال طيلة يومك ، وتؤثر همومك المالية على علاقاتك وتلقى بظلالها على جميع خياراتك بما فى ذلك تحديد ما ستتناوله فى وجبة الغداء ، مما يستحيل معه العيش .

كما أن المشاحنات بشأن المال هى السبب الأول لانهيار الزيجات ، والنزاعات والطلاق فى عديد من الدول . وعندما تصبح مشاغل ومخاوف المال مستحوذة تماماً ، فإنها تعد أكبر مصادر الضغوط ، والتوتر ، بل والانتحار .

إنك تدين نفسك بكل ما ينبغى عليك القيام به لبلوغ الأمان المالى ، ومن ثم تحقيق هدفك بالاستقلال المالى . بالنسبة للأشخاص الراشدين تعد المسئولية الكبرى فى الحياة هى توفير الحماية المالية عن طريق الأصول المستثمرة جيداً ، بحيث لا يساورك القلق بشأن المال مرة أخرى .

يقوم الجميع بهذا

لحسن الحظ أن من حولك قدراً وفيراً من التوجيه والإرشاد لمساعدتك على تحقيق الاستقلال المالى . فإنك تقرأ المزيد من الحكايات عن بلوغ الثراء من نقطة الصفر فى الكتب والمجلات ، وتسمع بها فى حياة أشخاص عرفتهم معرفة مباشرة أو غير مباشرة . هناك مئات الآلاف ، بل الملايين من الأشخاص الذين بدأوا من لا شيء ووصلوا إلى القمة على المستوى المالى . هناك المزيد من الأفكار والمعلومات تحت يديك بشأن طريقة بلوغ الاستقلال المالى ، وعددها أكثر من أن تتمكن من تطبيقها إذا عشت مئات الأعوام .

تستطيع أن تزيد من احتمال بلوغك للنجاح المالى زيادة هائلة عن طريق تطبيق مبدأ الاقتداء فى نشاطاتك . ويقول هذا المبدأ إنك ستكون ناجحاً بقدر ما توصلت إلى ما يقوم به الناجحون الآخرون ، ثم تقوم بهذه الأمور نفسها المرة تلو الأخرى .

وهذه معادلة نجاح بسيطة وواضحة يغفل عنها الكثير من الناس تماماً . ولكنهم يقلبون الأمور رأساً على عقب . فهم يحاولون تحقيق النجاح فى أية وظيفة أو

مشروع دون النظر باهتمام إلى الأشخاص الناجحين فى نفس المجال . فهم يرفضون التعلم من خبرات الآخرين .

تعلم من أصحاب الخبرة

لأكثر من خمسين عاماً عكف صديقى " كوب كوبماير " على دراسة الأشخاص الناجحين ، وقام بقراءة ما يزيد على الستة آلاف كتاب حول النجاح ، واستخلص من بحثه ألف مبدأ للنجاح . وقد أخبرنى أن أهم مبادئ النجاح التى اكتشفها على الإطلاق كان ببساطة : " التعلم من أصحاب الخبرة " .

فيقول إنه ليس هناك ما يكفى من الوقت على الأرض لكى يكتشف المرء كل شيء بنفسه ، وإذا رغب فى أن يكون ناجحاً ينبغى عليه أن يتوصل إلى من هم يستمتعون بالفعل بطراز النجاح الذى يرغبه ، ثم يتعلم ما تعلموه ويقوم بما قاموا به ، ويواصل ذلك حتى يحقق النتائج نفسها .

لا تهدر الأسابيع والشهور ، بل والأعوام من حياتك فى محاولة لكى تخترق وتكتشف مجالات جديدة بنفسك . وقم بدلا من ذلك بقراءة الكتب ، والاستماع إلى البرامج الصوتية المسجلة وحضور الدورات التدريبية التى يقدمها الأشخاص الذين بدأوا من نقطة الصفر وحققوا نجاحاً مالياً . تعلم وأتقن المهارات نفسها التى مكنتهم من بلوغ النجاح .

أضفِ قيمة على كل ما تفعل

يعد مبدأ خلق القيمة سراً حيوياً من أجل تحقيق النجاح المالى ، ويقول هذا المبدأ : كل الثروة تتحقق كنتيجة لتزايد القيمة بطريقة أو أخرى .

إن سر زيادة مكاسبك وتحقيق التقدم المتسارع هو قدرتك على خلق وإضافة القيمة على عملك ، وعلى شركتك ، وعملائك . وكلما أضفت من قيمة زادت قيمة ما تجنيه . إن قدرتك على الحصول على ما تحتاج إليه من المعارف الأساسية والأفكار والرؤى والمهارات ، ومن ثم قدرتك على تطبيق تلك المهارات فى وقتها

المناسب وبغرض تحسين حياة أو عمل شخص آخر ، من شأن هذا كله أن يحدد العوائد المالية التى ستتمتع بها فى النهاية .

وبعبارة أخرى ينبغى عليك أن تبحث على الدوام عن وسائل لرفع قيمة مساهمتك فى العالم المحيط بك . إن المصادر الحقة لكل قيمة واقعية مستديمة ولخلق الثروة تكمن فى مراعاة مصلحة العميل ، والقيمة العائدة عليه ، والسعى الدائم للبحث عن وسائل لتحسين حياة الآخرين .

الأسرار السبعة لتكوين الثروة

هناك سبعة طرق ممتازة لرفع قيمتك فى عالمك وفى عملك ، أية واحدة من بينها تكفى فى حد ذاتها لكى تحقق لك النجاح المالى . وحين تضم كل تلك الأفكار إلى بعضها البعض ستبدأ فى جنى المزيد من المال وسوف تتقدم على نحو أسرع كما لم تتخيل من قبل .

أنجز على نحو أسرع

الطريقة الأولى لكى ترفع من قيمتك هى إنجاز المهام على نحو أسرع . زد من السرعة التى تتوصل بها إلى النتائج المحددة المنشودة من الآخرين . أصبح الجميع اليوم فى عجلة شديدة ، فالعميل الذى لم يكن يعرف أنه بحاجة إلى منتجك أو خدمتك من قبل أصبح فى أشد الحاجة إليها الآن . وكنتيجة لذلك بدا كما لو أن هناك علاقة تأثير وتأثر مباشرة بين السرعة التى تقدم بها الخدمة وتقديرهم لقيمة المنتج أو الخدمة . فعندما تقوم بمهمة بسرعة يتم اعتبارك أكثر كفاءة من شخص يقوم بها ببطء ، كما أن منتجاتك ستعتبر أعلى جودة . فالسرعة تمنحك أفضلية على منافسك ويكاد ينطبق ذلك على كل المناحى .

إن أى إبداع فى عالم إدارة الأعمال اليوم يستهدف تقليل مقدار الوقت الذى يقتضيه التوصل إلى نتيجة بعينها . ويستهدف زيادة السرعة التى تحقق بها رضا عملائك وما يرغبون فيه . ويستهدف كل تقدم تكنولوجى تسريع عملية إنجاز المهمة . إن أغلب مفاهيم الإدارة الرائجة التى تطبق حالياً تتعامل مع السرعة

وتقليل الوقت اللازم . تشمل تلك الممارسات على سبيل المثال إعادة التصميم ، وإعادة التركيب ، وإعادة التنظيم ، وإعادة الابتكار ، وكلها طرق لعملية التحسين والابتكار والتوصيل بشكل أسرع من المنافسين .

هناك المزيد والمزيد من المنافسة فى عالم الأعمال التجارية تستهدف تجاوز المنافسين عن طريق التوصل لطرق خدمة العملاء بشكل أسرع . إن تسجيل كل سرعة جديدة فى إرضاء العملاء تصبح علامة بارزة ينبغى على كل منافس تالٍ أن يتواكب معها إذا رغب فى البقاء فى السوق .

إن كل ما تحتاج إليه هو فكرة لكى تخدم عملاءك أسرع بنسبة ١٠ بالمائة من المنافسين ، ولسوف تجد نفسك على طريقك لتحقيق الاستقلال المالى . ولقد أسس " توم مونجان " سلسلة محلات " دومينو بيتزا " منطلقاً من فكرة بسيطة لتوصيل البيتزا أسرع من أى منافس آخر . ولقد تقاعد مؤخراً ولديه ثروة شخصية تقدر بـ ١,٨ مليار دولار . ينبغى عليك أن تفكر يومياً حول كيفية الإسراع من عملية خدمتك لعملائك . فالسرعة مصدر حقيقى للقيمة يدفع الناس نظيره عن طيب خاطر .

حسِّن من جودتك

الطريقة الثانية التى يمكنك بها إضافة قيمة وتكوين ثروة هى تقديم جودة أفضل من منافسيك ولكن بنفس أسعارهم . ولكى تحسن من الجودة يتعين عليك أولاً أن تكتشف تعريف منافسك للجودة ومن ثم تبحث عن وسائل لإرضاء عميلك فى النطاق نفسه دون أن تزيد من التكاليف .

لا تعلم شركات عديدة على وجه التأكيد تعريف عميلهم للجودة . والحق أن الجودة هى ما يحدده العميل أياً كانت . ويمكن تعريف إدارة الجودة الكلية خير تعريف بقولنا : " هى التوصل لما يرغب فيه العميل حقاً ، ثم توفيره له أسرع من المنافسين " .

لا تقتصر الجودة وحسب على استمرارية أعظم للمنتج أو تفوق فى التصميم . فالجودة يُقصد منها قبل كل شيء المنفعة ، بحيث تلبى حاجة بعينها لدى

العميل . إن ما يحدد الجودة فى عقل العميل هى تلك المنفعة المحددة التى ينشدها ، ومدى كفاءة توفير هذه المنفعة له .

إن اللقاءات التى أجريت مع آلاف العملاء أشارت إلى أن أى عرض يقدم لهم له جانبان : أولاً الخدمة أو المنتج فى حد ذاته ، وثانياً طريقة توصيل الخدمة أو المنتج . لهذا يمكن القول أن " ماكدونالدز " تقدم جودة ممتازة من ناحية إرضاء رغبة العملاء ، بالنسبة للسرعة وللقيمة ، وللنظافة ، والسعر . لا تحاول " ماكدونالدز " منافسة المطاعم رفيعة الذوق ، لكنها بدلاً من ذلك توفر لعملائها على مستوى العالم ما ينشدونه تماماً فيما يخص الطعام السريع ، بأسعار فى مقدورهم دفعها .

اسأل نفسك على الدوام : " كيف يمكننى أن أرفع من جودة ما أقوم به ، وفقاً لما يرغبه عميلى حقاً ؟ " وإليك استراتيجية أساسية : استمع إلى عميلك ، إلى أسئلته واقتراحاته وحتى شكواه . ادع عملاءك لأن يمدوك بمردود حيوى بانتظام . واطلب منهم إذا كانت لديهم أية اقتراحات من أجل تحسين منتجاتك أو خدماتك . إذا قمت بطلب آراء عملائك بشكل منتظم فسوف يخبرونك بما عليك القيام به لإرضائهم بدرجة أكثر وأكثر . وهذه الآراء بوسعها أن تمنحك مزايا تنافسية فى سوقك .

ابحث عن طرق لزيادة القيمة

السر الثالث لتصبح ثرياً هو البحث عن طرق لزيادة قيمة كل شيء تقوم به . فإذا أردت أن تبرز كشخص أو كشركة فإنه عليك أن تضيف قيمة لكل ما تقوم به بحيث يعتبر عميلك عرضك هو الأفضل بين منافسيك .

تستطيع أن تضيف قيمة إلى منتجك أو خدمتك عن طريق تحسين التصميم بحيث يكون أسهل استخداماً . وتستطيع أن تزيد من قيمته عن طريق تبسيط طريقة التشغيل . قامت شركت " آبل " لأجهزة الكمبيوتر بالأمرين معاً فى الوقت نفسه ، لقد حولت صناعة الكمبيوتر الشخصى عن طريق تيسير استخدامه على الشخص غير المتمرس . فمن بين ما يؤكده ويتفق عليه الكثيرون من مستخدمى أجهزة " آبل " أنهم لم يلجأوا مطلقاً إلى قراءة كتيبات التعليمات . فإن تجهيز

واستخدام كل من أجهزة الكمبيوتر ، ومكملاتها الفرعية والبرامج سهل جداً ، وعملى ، ويفسر نفسه بنفسه . وقد وأصبحت سهولة الاستخدام والتصميم الأفضل مصادر هائلة للقيمة المضافة فى شركة " آبل " ، ولعدد لا يحصى من الشركات الأخرى التى تنتهج النهج نفسه .

ما الذى بوسعك القيام به حتى تضيف القيمة لما تفعله يوماً بعد الآخر ؟ يرفع مندوبو المبيعات من القيمة عن طريق طرحهم أسئلة أدق ، والاستماع بانتباه أعلى ، والتصميم الحريص لعروض منتجهم أو خدمتهم بحيث توافق تماماً ما يريده عملاؤهم . ونتيجة لذلك يعتبر العملاء مندوبى المبيعات من هذا النوع مصادر أعلى قيمة لأعمالهم من مندوبى المبيعات الآخرين الذين لا يولون مثل هذا الاعتناء الحميم .

سهّل مهمة العمل معك

السر الرابع لزيادة القيمة هو زيادة سهولة شراء واستخدام منتجك أو خدمتك . وتبرهن متاجر الأطعمة السريعة بآلاف الأعداد على أن المزيد والمزيد من الأشخاص على استعداد لدفع المال من أجل سهولة الوصول للسلعة . فإن المستهلكين يدفعون من ١٥ بالمائة إلى ٢٠ بالمائة زيادة على أغلب الأسعار . وبالنسبة لهم يستحق الأمر هذا لأنهم لا يصبحون مضطرين لقيادة سياراتهم عبر المدينة إلى المراكز التجارية ومحلات البقالة الضخمة من أجل شراء المنتجات نفسها .

إن الرواج الفائق لماكينات صرف النقود الآلية والمتاحة على مدى الأربع والعشرين ساعة ، لهو مثال بارز على سهولة الوصول المتزايدة للخدمة . لقد استطاعت البنوك أن تزيد قيمتها بالنسبة للعملاء عن طريق تيسير عمل الإيداعات والسحوبات . وتعد نوافذ البيع المخصصة لقائدى السيارات فى مطاعم الوجبات السريعة مثالاً آخر على تسهيل شراء أحد الأشياء لزيادة المبيعات . وسرعة الانتقاء والتوصيل للمنتج أو الخدمة طريقة أخرى يمكنك من خلالها التسهيل على العملاء لاختيارك من بين منافسيك .

كيف تيسر على عملائك استخدام منتجاتك أو خدماتك ؟ كيف تيسر على عملائك المحتملين التعامل معك بثقة تامة بحيث لن يفكر أحدهم فى التعامل مع أى شخص آخر ؟

تحسين خدمة العميل

السر الخامس لخلق القيمة وزيادة الثروة هو تحسين خدمة العميل ومعاملته على نحو أفضل . تغلب النزعة العاطفية على الناس ، ويتأثرون تأثراً عظيماً بدفء ومودة الأشخاص الذين يتعاملون معهم . وتعتبر سياسات خدمة العميل المتفوقة مصدراً هائلاً للمزايا التنافسية فى الأسواق شديدة الصعوبة .

" نوردستروم " هى أنجح سلاسل المتاجر فائقة الخدمة فى أمريكا ، وما من عميل يتردد عليها تقريباً يتحدث إليك دون أن يخبرك بهذا ، وبأن الأمر لا يرجع فقط إلى أن ما يعرضونه من منتجات أفضل وأكثر اختلافاً مما تقدمه أية سلسلة متاجر أخرى . إن ميزتهم التنافسية أنهم يقدمون خدمة عميل تتسم بالدفء والمودة أكثر من أى متجر آخر فى البلاد .

ولقد تحول " وولمارت " من متجر للمبيعات منخفضة السعر وغير معروف جيداً ، فى " بنتونفيل " بولاية " آركانساس " ، إلى أكبر متجر للبيع بالتجزئة فى العالم . كل ذلك اعتماداً على جعل " وولمارت " متجراً ودوداً وساراً وسريعاً لكل من يرتاده . حين يقترب موظفو " والمارت " من فترة تقاعدهم يصبحون " قائمين على الترحيب " ، فيقفون أمام باب المتجر من الداخل ويرحبون بالعملاء الداخلين وشكرهم على الشراء من " وولمارت " .

ترجع بداية " سام والتون " إلى حقبة الأربعينيات حيث كانت عبارة عن متجر تداهمه الديون ، وعربة نقل صغيرة ، وفكرة مفادها توفير الملابس ومنتجات اللوازم المنزلية لقاطنى المدن الصغيرة بأسعار فى المتناول . وعن طريق السعى الدؤوب لطرق تقديم خدمة لعملائه من نوع أفضل وبشكل أسرع وبأسعار أقل ، استطاع أن يكوّن ثروة قدرها ٢٥ مليار دولار .

اكتسب عملاء دائمين مدى الحياة

يشرح " كارل سويل " فى كتابه " **Customers for Life** " كيف استطاع أن ينشئ أنجح شركات الاتجار بسيارات الكاديلاك فى الولايات المتحدة . كانت فلسفته هى البحث المتواصل عن طرق تمكنه من أن يقدم لعملائه ما ينشدونه فى تجارة السيارات ، وكان يسترق السمع لتعليقاتهم وشكاواهم ، وعندئذ يتخذ الخطوات اللازمة حتى تلك التى لم يقم بها أحد قبل ذلك أبداً .

أحد ابتكاراته أنه كان لديه دائماً سيارات مؤجرة أو مقترضة ذات كفاءة متوفرة بحيث يمكن للأشخاص أن يضعوا سياراتهم خارج الخدمة ويتركونها ليوم كامل . وإذا ما كانت إحدى السيارات الجديدة تحت الضمان بحاجة إلى إصلاحات أو خدمات كان يرسل سيارة جديدة بالقيمة نفسها إلى منزل الشخص لتكون تحت تصرفه ، ومن ثم يأخذ سيارة العميل ويعيدها إلى التاجر للقيام باللازم حتى يوفر على المشترك الجديد مشقة القيام بذلك بنفسه .

ومتى ما جاءت سيارة لعمل إصلاحات لها من أى نوع ، كان يضمن إصلاحها فى أسرع وقت وإلا فإنهم لن يتقاضوا أى نفقات إضافية لأية زيارات تالية خاصة بالمشكلة نفسها . كان كل ميكانيكى يتحمل المسئولية الشخصية عن كل مهمة يلتزم بها ، وإذا ما عادت السيارة بسبب المشكلة نفسها يتوجب على الميكانيكى أن يصلحها دون أجر إضافى .

واستمرت قائمة " كارل سويل " لابتكارات الخدمة ، واكتملت فصلاً بعد آخر . والمحصلة النهائية أن هذه المتاجر أضحت الأكثر رواجاً فى المناطق التى تقع فيها . كانت ابتكاراته الخدمية بالغة النجاح حتى أن فرقاً من خبراء الجودة حضرت من كل أنحاء العالم بغرض دراسة أنظمته .

ما الطرق التى ترتئيها لتحسين خدمة العملاء فى مجالك أو نطاقك الصناعى بحيث تكسب بها ميزة تنافسية على منافسيك ؟ إن الطرق التى يمكنك أن تحسن بها خدمتك لعملائك ، وكذلك لرئيسك فى العمل ولزملائك ما من حدود أمامها إلا ما يصنعه خيالك .

اتبع الاتجاهات الجديدة

الطريقة السادسة لاكتساب قيمة وتكوين ثروة هى أن تتعرف على الأنماط المتغيرة للحياة وأن توفرها لعملائك . ابحث عن وسائل تغير كلاً من الرغبات والأذواق والتفضيلات لجماعات المستهلكين ، شباباً وعجائز ، موسرين ومتوسطى الحال . قم بدراسة ما للاتجاهات الجديدة من تأثير على سلوك العميل وأنماط الشراء فى مناحى المنتجات والخدمات المختلفة .

فعلى سبيل المثال يتقاعد ملايين الأشخاص كل عام عن العمل ، وقد أصبح المتقاعدون يعيشون عمراً أطول عن ذى قبل ، وهناك اتجاه عام صوب تمضية المزيد من الوقت فى المنزل . وأصبح المزيد من الأشخاص ينفقون المزيد من المال لتصبح أجواء منازلهم أكثر إراحة ، وانظر إلى نجاح سلاسل المتاجر الخاصة بهذا مثل " هوم ديبوت " و " تارجت ستورز " .

إن أذواق الشباب والمراهقين اليوم مختلفة عنها قبل بضعة أعوام . فالتغيير فى أنماط المعيشة والتوزيع السكانى يخلق فرصاً أمام منتجات وخدمات جديدة لم توجد من قبل . كل ما تحتاج إليه هو فكرة جديدة تخدم بها سوقاً صاعداً وسوف تصبح على الطريق لتحقيق الاستقلال المالى .

وإليك مثالاً على هذا : فقد قام ثلاثة رجال أعمال منذ بضعة أعوام بتأسيس شركة تسمى" California Pizza Kitchen كاليفورنيا بيتزا كتشن " . ونتيجة لفترة الكساد خلال عامى ١٩٩٠ و ١٩٩١ حيث انخفض معدل ما ينفقه الناس على الطعام خارج المنزل ، مازالوا يرغبون فى تناول الطعام نظراً لنمط الحياة مزدحمة المشاغل ، لكنهم لم يعد بوسعهم الاضطلاع بنفقات المطاعم الغالية . تقوم فلسفة " كاليفورنيا بيتزا كيتشن " على توفير " الأطعمة السريعة عالية الذوق " بما فى ذلك من سلطات جيدة الإعداد وعالية الجودة ، وأنواع " المكرونة " المختلفة ، وفطائر البيتزا التى تكفى لشخص واحد .

وأصابت الفكرة رواجاً فورياً . وانطلاقاً من وحدة واحدة ، سرعان ما نَمَت إلى ٢٤ مطعماً ، وعند هذه النقطة تدخلت شركة " بيبسيكو " واشترتها من المؤسسين بمبلغ ١٧ مليون دولار نقداً ، وتهيأت هذه المطاعم للحياة .

أى الاتجاهات التى تراها بين عملائك ، فى مجال عملك أو نطاق صناعتك ، يمكنك الاستفادة منها وانتهازها لتقديم شيء جديد أو أفضل ؟ واحدة من أولى

قواعد النجاح المالى " أن تعتلى ظهر الحصان فى الاتجاه الصحيح " ، وإياك ومعاندة الاتجاهات السائدة . حاول أن تجعل عملك وتجارتك منسجمة معها ، كما هو الشأن مع القوانين العالمية .

العملاء اليوم لا يسهل إرضاؤهم ، ويتحلون بالمعرفة ، وعلى وعى بالقيمة ، كيف يمكنك إدراك وإعادة تصميم عروضك بحيث تستطيع جذب جماعات العملاء الصاعدة بطراز الأشياء التى يرغبون فيها اليوم ؟

بع بسعر أقل

الطريقة السابعة لجذب عملائك ، وخلق ثروة من أجلك ، هى تخفيض الأسعار . ابحث عن طرق لبيع المزيد من منتجاتك أو خدماتك لعدد أكثر من الناس بأسعار أقل . " إذا أردت أن تتناول عشاءً مع خاصة الناس ، فينبغى أن تبيع ما لديك لعامتهم " .

إن النجاحات الفائقة لمتاجر مثل " كوستكو " و " سامز كلوب " اعتمدت على إعداد مخازن مكدسة بمنتجات رخيصة الثمن . تلك المنتجات تباع بعشرات الملايين من الدولارات ، ويتوافد عليها العملاء من مسافات أميال ويتدافعون فى المساحات الخاصة بإيقاف العربات ، منذ الفجر وحتى الغروب .

كيف يمكنك أن تقدم منتجاً أو خدمة ذات قيمة عالية ولكن بسعر أقل ؟ كيف يمكنك أن تخفض النفقات اللازمة للحصول على المنتج أو الخدمة بالنسبة للعميل وتوفر عليه الزيادات ؟ كيف يمكنك أن تبيع منتجاتك الاعتيادية بالأسعار الحالية ثم ترفع من المبيعات الخاصة بكل عميل عن طريق عرض خصم على شيء إضافى ؟

قم بضم هذه الوسائل السبع إلى بعضها البعض

تستطيع أن تضاعف من مبيعاتك وأرباحك عن طريق المزج والتركيب بين تلك الوسائل المتنوعة لزيادة قيمة ما تقوم به . يمكنك أن تقوم بوسيلتين أو أكثر فى الوقت نفسه ، فإذا ما بحثت عن وسائل لكى تزيد من سرعة توصيل منتجك أو

خدمتك ، وتحسن من الجودة ، وتزيد من سهولة الوصول إليها واستخدامها ، وأن تقدم خدمة أفضل للعميل ، وأن تواكب الاتجاهات الجديدة وأنماط الحياة المتغيرة ، وأن تجد طرقاً لتقليل السعر ، إذا ما قمت بهذا كله فسينتابك الذهول للعدد الهائل من الأفكار والإمكانيات التى ستتوصل إليها .

يمكن لفكرة واحدة تقدم للعملاء منفعة على نحو لم يسبق لأحد أن فكر فيه أن تكون نقطة انطلاقك نحو حياة من الاستقلال المالى والإنجاز .

أصحاب الملايين العصاميون

قام الآلاف من أصحاب الملايين العصاميين بإجراء مقابلات صحفية وإعلامية طويلة للغاية ، ولا تكاد تختلف قصصهم عن بعضها البعض . وقد بدأ معظمهم بالقليل من المال ، أو دون مال إطلاقاً . ولم ينه كثيرون منهم دراستهم الثانوية ، وإذا ذهبوا إلى الجامعة فكثيرون منهم مثل " بيل جيتس " و " بول آلان " مؤسسى شركة " مايكروسوفت " يهجرونها قبل التخرج .

يواصل أغلب أصحاب الملايين العيش فى المنطقة السكنية نفسها التى بدأوا بها حياتهم الزوجية . ولا يعلم إلا قلة قليلة من الناس أن قيمتهم تزيد على المليون دولار ، فمن يحيطون بهم من جيران على جانبيهم قد يجنون من المال شهرياً ما يزيد عنهم ، إلا أنهم على الرغم من ذلك لا يعرفون الاستغلال الأمثل لهذه الأموال . فإن أصحاب الملايين العصاميين مختلفون تماماً عن الأشخاص المتوسطين ، فى تعاملهم مع كل من الوقت ، والمال والحياة .

طريق الثراء

إليك عملية بسيطة لكى تصبح مستقلاً مالياً ، وهى مضمونة النجاح ، ولقد آتت ثمارها بالنسبة لكل شخص جربها ذات مرة . وهى تتكون من سلسلة من الأمور التى يمكنك الاستعانة بها لتزيد من احتمالات نجاح حياتك المالية ، ولكى تتأكد أن المزيد من عوامل الحظ تعمل لصالحك حتى تكسب المزيد من المال .

أولاً ، حتى تصبح مستقلاً مالياً عليك أن تبدأ بتحديد هذا كهدف ، كن جاداً ! كف عن تضييع الوقت والجهد فيما لا ينفع . أنت مسئول ، وإن أى شيء سوف يحدث لك أو لصالحك ، سوف يحدث بسببك .

إذا كنت ترغب فى تحقيق مقدار صافٍ ومحدد من المال خلال السنوات العشر إلى العشرين التالية ، قم بتدوين هذا كهدف . قرر على وجه التحديد مقدار ما تنوى أن تبلغه من قيمة لدى نقطة معينة فى المستقبل ، فلا يمكنك أن تصيب هدفاً دون أن تفهمه.

ثم قم بتحديد موعد نهائى لتحقيق هدفك ، وقم أيضاً بتحديد مواعيد فرعية للخطوات الفرعية . قم بتقدير المبلغ الذى سوف تجنيه ، أو تدخره ، وتستثمره كل شهر وكل عام لتبلغ هذا الهدف . وحدد الخطوات التى عليك اتخاذها وأعد مقاييس معينة تمكنك من تتبع مسار تقدمك شهرياً . وكلما خططت تفصيلياً زاد احتمال إنجازك لمقصدك .

التزم التفوق

بعد أن يصبح أمامك هدف واضح وخطة للتنامى المالى ، اطرح على نفسك سؤالاً أساسياً : " ما الأمر الذى ينبغى على أن أكون ممتازاً بشكل مطلق فى القيام به حتى أجنى المبلغ المالى الذى أحتاجه لتحقيق الأهداف المالية الموضوعة نصب عينى ؟ "

أياً كانت إجابتك على هذا السؤال ، قم بعدها بتحديد هدف جديد وهو امتلاك هذه المهارة ، ثم تحقيق التفوق التام فيها . إنك تتخذ قراراً بأن تدفع أى ثمن ، أو تبذل أى جهد ، وتقطع أية مسافة لكى تصبح الشخص الذى تحتاج أن تكونه لكى تجنى مستوى المال المنشود تحقيقه .

غيِّر أفكارك فيما يخص الثروة

تعد أهم وأشق جوانب تحقيق الاستقلال المالى هى تلك التغييرات التى تدخلها على نفسك من الداخل لكى تصبح مليونيراً من الخارج . ما إن تصبح شخصاً ثرياً

فى تفكيرك حتى تكون مستعداً لأن تصبح ثرياً في حياتك كذلك . حتى ولو خسرت مالك لسبب من الأسباب سوف تملك ما يمكنك من استعادته مرة أخرى . سوف تملك معادلاً عقلياً لتكوين الثروة وهو ما يضمن واقعياً نجاحك المالى .

وأن تصبح مليونيراً فى تفكيرك الخاص يستلزم أن تنتقل من التفكير الإيجابى إلى المعرفة الإيجابية ، ويتوجب عليك أن تنتقل من التمنى والتشوق إلى المعرفة المطلقة . ينبغى أن تكون الشخص الذى له من المهارات والمواقف النفسية ما يقتضيه تحقيق النجاح المالى ، وما إن تتحلى بهذا الموقف العقلى الثابت فلا أحد بوسعه أن ينزعه منك .

على مدار حياتك ، احتفظ برؤية المدى البعيد لأهدافك المالية واضحة نصب عينيك . قم بضم هذه الصورة الذهنية إلى التركيز قصير المدى على العمل الذى يتوجب عليك إنجازه على خير حال ، لكى تحتفظ بمقدار المال الذى ترغب فى جنيه .

البداية من جديد

قابلت أشخاصاً نزحوا من أفريقيا والشرق الأوسط مهاجرين إلى أمريكا وكندا ، كانوا رجال أعمال ناجحين فى بلدانهم السابقة ، لكنهم خسروا كل شيء نتيجة للحروب ، والثورات أو مصادرة الملكية . وقد وصلوا من تلك البلاد وليس لديهم أى شىء ، كل ما جلبوه معهم هو إيمانهم بأن بوسعهم أن يبدأوا فى تأسيس عمل من جديد وتكوين الثروة التى ينشدونها .

وكثيرون منهم انخرطوا فى مشاريع لم يجربوها من قبل مطلقاً . ولكن فى غضون أعوام قليلة كان جميع هؤلاء الأشخاص تقريباً ـ الذين كانوا أثرياء فى بلادهم الأصلية ـ يحققون الثراء مرة أخرى فى العالم الجديد . فلقد جلبوا معهم أهم شيء على الإطلاق ، الموقف العقلى الثابت .

ادفع أنت أولاً

إن عادة ادخار المال عامل أساسى من عوامل الحظ التى من شأنها أن تزيد احتمالات تحقيق استقلالك المالى . وأفضل القصص التى تعرض قوة الادخار هى القصة الشهيرة لـ " كلاسون " أثرى أثرياء بابليون " . والدرس الأساسى لهذه القصة هو أنه لكى تصبح ثرياً ، لابد أن تدفع أنت أولاً على مدار حياتك .

يتوجب عليك أن تأخذ مبلغاً محدداً من كل دخل تجنيه وتضعه جانباً ، وأن تستثمره استثماراً حريصاً . إن جميع الأشخاص الذين يحققون فى النهاية الاستقلال المالى لديهم هذه العادة فى ادخار جزء من كل راتب أو أجر يتلقونه ويضعونه جانباً على المدى البعيد .

يقول مبدأ الادخار : إنك إذا ادخرت واستثمرت ١٠٪ من دخلك على مدار حياتك العملية فستصبح مليونيراً .

يقترب متوسط الراتب السنوى فى الولايات المتحدة من ٢٥ ألف دولار للعام ، وإذا قمت بادخار ١٠٪ منه أى ٢٥٠٠ دولار كل عام ، أى ما يزيد على مائتى دولار شهرياً بقليل ، ثم قمت باستثمار هذا المال استثماراً حريصاً من أجل أن تجنى فائدة بمتوسط ١٠٪ كل عام ، ستبلغ ثروتك ما يزيد على المليون دولار خلال دورة حياتك العملية بكاملها . وسوف تتقاعد فى الحقيقة كواحد من الأثرياء !

هناك خطط متنوعة للاستثمار والادخار متاحة أمامك حيث تستطيع أن تدخر المال وتؤجل دفع الضرائب . ويمكن لتلك الحسابات أن تنمو بقوة الفائدة المركبة . وعلى مدار الحياة العملية بكاملها سوف تمكنك تلك الحسابات من تحقيق جميع أهدافك المالية .

إن كل خطوة تتخذها لادخار المال تغير من شخصيتك ، فإنه ينمى تهذيب الذات وضبطها ويجعلك أكثر سيطرة على ذاتك وأكثر ثقة ـ إن ادخار نقودك بدلاً من إهدارها يجعل منك شخصاً أكثر حكمة وأصوب نظراً فى كل ناحية أخرى من نواحى حياتك .

ابدأ من حيث أنت الآن

قد تظن ـ لأنك لديك الكثير جداً من الالتزامات والنفقات المالية ـ أنه لن يسعك أبداً أن تفكر حتى في ادخار ١٠٪ من دخلك . ولكن تذكر أن " دبليو . كلمنت ستون " قال ذات مرة : " إذا لم تستطع أن تدخر مالاً ، فإن بذور العظمة غير موجودة بداخلك " .

إذا لم تستطع أن تدخر ١٠٪ من دخلك ، يمكنك على الأقل أن تدخر ١٪ ، اجلب لنفسك صندوق ادخار أو برطماناً وضعه فوق صوان ملابسك . عندما تعود إلى المنزل كل ليلة ضع ما يساوى ١/٣٠ من ١٪ من دخلك الشهرى داخل هذا البرطمان .

فإذا كنت مثلاً تجنى ٢٠٠٠ دولار شهرياً ، فإن نسبة ١٪ هى ٢٠ دولاراً كل شهر . و١/٣٠ من العشرين دولاراً هى ٦٧سنتاً كل يوم . ما من أحد لا يستطيع أن يدخر ٦٧ سنتاً كل يوم ، فبدلاً من تناول تلك الأقداح الإضافية من القهوة ، والصودا ، والحلوى ، ضع الـ ٦٧سنتاً فى البرطمان ، فى نهاية الشهر خذ العشرين دولاراً من الصندوق ، وضعها فى حساب إدخار خاص بك .

يعد هذا حساب إدخار خاصاً لأنه ليس مكاناً تدخر فيه مالك من أجل شراء سيارة جديدة أو ثلاجة أو عربة يمكن قضاء الليل فيها على الطريق . فهذا هو المال الذى تضعه جانباً من أجل استقلالك المالى ؛ هذا المال الذى قررت ألا تمسه أو تنفقه لأى سبب كان ، وما إن تضعه جانباً فقد ذهب هذا المال بالنسبة لك إلى الأبد .

ثم تتعلم أن تعيش على نسبة الـ ٩٩٪ الأخرى من دخلك حتى تعتاد ذلك ، وهذا التعديل الطفيف فى نفقاتك لابد ألا يتجاوز شهراً واحداً ، ثم ترتفع نسبة مدخراتك إلى ٢٪ من دخلك وتضعها جانباً ، وتعيش على نسبة الـ ٩٨٪ المتبقية . فى الشهر التالى ترفع من نسبة مدخراتك إلى ٣٪ من دخلك ، وهكذا كل شهر .

فى غضون سنة واحدة سيكون قد حدث أمران فى حياتك المالية ،بدايةً ستجد أنك تدخر ١٠٪ أو أكثر من دخلك كل شهر ، وتعيش على الـ ٩٠٪ الأخرى أو أقل من ذلك ، دون مشكلة أو صعوبة على الإطلاق .

ثانياً ، ستجد أنك تحليت بدرجة أعلى من المسئولية المالية فى كل ناحية أخرى من نواحى حياتك ، وستصبح أكثر حرصاً فى النظر لكل ما تنفقه . سوف

تؤجل بعض المشتريات ، وفى حالات كثيرة لن تشتريها على الإطلاق . وسوف تبدأ فى دفع فواتيرك المتأخرة وتقلل من ديونك .

نشّط قانون التراكم

وإليك الأمر الأكثر إثارة للدهشة من بين ما سيحدث معك ، إنك سوف تنشط قانون التراكم . فبعد أن تدخر نقودك وتستثمر هذه النقود مع مشاعر الأمل والرغبة التى تراودك ، ستكوّن هذه النقود مجالاً حيوياً من الطاقة حولها ، وتبدأ فى جذب المزيد من المال إلى حياتك ليضاف إلى بعضه البعض .

لقد سمعت مقولة " إن المال يجلب المال" ، وهذا صحيح . فإن تأثير الطاقة الصادرة عن ذلك المال فى حسابك المصرفى سيجذب المزيد من الأموال والمزيد من الفرص أمامك لتزيد مستوى دخلك ومدخراتك . وكلما زاد ما تدخره زاد ما تجذبه إليك من أموال ، بالضبط كما يجذب قُطب المغناطيس الأقوى قطع المعدن من مسافات أبعد وأبعد .

وسوف تبدأ فى تلقى العلاوات الصغيرة والزيادات غير المتوقعة فى المدفوع لك مما ستضيفه إلى حسابك الخاص ، كأن تبيع بعض الأغراض من مرآب سيارتك ومنزلك وتحصل على مبالغ نقدية صغيرة ستتجه بها إلى المصرف ، وأن يرد إليك الأشخاص الديون القديمة ، وستحصل على فوائض من ضريبة الدخل لم تكن تتوقعها ، وفى كل حالة من تلك الحالات ستكون هى قوانين التراكم والتجاذب التى تفعل فعلها . وكلما وضعت تلك المبالغ المالية جانباً لادخارها جذبت إلى حياتك المزيد والمزيد من الأموال .

ستظهر الفرص عندما تكون مستعداً لها

بعد أن تبدأ فى توفير المال ستبدأ كذلك فى جذب الفرص التى تتيح لك استثمار هذا المال استثماراً ذكياً . يقول هذا المبدأ من مبادئ النجاح عندما تكون مستعداً سوف تظهر أمامك الفرصة المواتية تماماً وفى الوقت المناسب تماماً .

وخلال تأسيسك لحصانتك المالية ، ستجذب إليك الفرص التى تتيح لك أن تحسن استغلال واستثمار هذا المال فى ظروف تدفعك لزيادة مالك بشكل أسرع . غالباً ما ستحصل على عمل خاص بك أو تحقق فرصة دخل إضافى ، وسيكون لديك المال لتحسن استغلال الفرص .

هذه الفرصة المعتمدة على المال أحد أعظم مباهج الحياة ، والأشخاص الذين لديهم مال فى البنك والتزاماتهم المالية تحت السيطرة ، هم أشخاص مختلفون نفسياً تماماً عن الأشخاص الذين لا شيء فى حساباتهم البنكية ، والذين يغلب عليهم القلق تجاه التزاماتهم المالية مع مطلع وآخر كل شهر . بامتلاك المال تصبح شخصاً أكثر إيجابية وتفاؤلاً ، تخلق فيما حولك مجالاً حيوياً من الطاقة ، وتجذب إلى حياتك المزيد من الأشخاص ، والفرص ، والموارد بحيث يعينك هذا كله على تنمية أموالك أسرع فأسرع .

حطِّم قانون " باركينسون "

ثمة خطران يجب عليك الانتباه إليهما خلال رحلتك لتحقيق الاستقلال المالى ، بوسع كل واحد منهما أن يوهن ، بل يدمر ، فرصك فى تحقيق أهدافك المالية . يوضح أول الخطرين ما يعرف بقانون " باركينسون " ، ويقول إن **النفقات دائماً ما ترتفع حتى تتوازى مع الدخل .**

من أجل أن تحقق الاستقلال المالى ينبغى عليك أن تقوم بخرق قانون " باركينسون " واعياً ومتعمداً وبشكل منتظم . قد ترتفع نفقاتك مع زيادة دخلك ، لكن ينبغى ألا تسمح أبداً لنفقاتك بأن ترتفع للغاية حتى تأتى على كل ما تجنيه .

وإليك كيفية تحطيم قانون " باركينسون " : كلما ارتفع دخلك ، اعقد العزم على أن تدخر نصف هذه الزيادة وتنفق النصف ، فإذا حصلت على زيادة فى الراتب بقيمة ٢٠٠ دولار ، فادخر ١٠٠ دولار (أو أكثر) منها وأنفق ما تبقى فقط على معيشتك . اجعل ذلك عادة من عاداتك وسيصير مستقبلك المالى أمراً مضبوطاً .

حقق الثراء ببطء

الخطر الثانى الذى يمكن أن يهدد أحلامك بالنجاح المالى هو عقلية الثراء السريع ، وتعنى الرغبة فى الحصول على المال بسهولة ، دون عمل أو دفع الثمن كاملاً مقابل هذا المال مسبقاً . هناك مثل يابانى قديم يقول : " كسب المال يشبه الحفر فى الرمال بإبرة ، وخسارة المال تشبه صب الماء فى الرمال" .

الأمر الوحيد المهين فيما يتعلق بالمال هو فقدانه . وما إن تبدأ فى ادخار مالك ، حتى تبدأ فى ممارسة قانون الاستثمار ، ويقول هذا القانون قم بالاستقصاء والتحرى قبل الاستثمار . أى أن تقضى فى التحرى والاستقصاء ودراسة الاستثمارات وقتاً مساوياً لما قضيته خلال كسبك للمال ، واستقر على أن تستوعب الاستثمار قبل أن تسهم بمالك المكسوب بالمشقة والكد .

ولا تنس أنك إذا ادخرت ألفى دولار خلال عام ثم خسرت المبلغ برعونة واندفاع فى استثمار سيئ ، فإنك لم تفقد المال وحسب ، بل خسرت عاماً متواصلاً من العمل الشاق ، وفقدت عاماً من حياتك غير قابل للتعويض .

القانون الأخير بشأن المال الذى سيجعلك محظوظاً هو قانون الاحتفاظ ، ويقول هذا القانون **لا يهم كم تجنى من المال ، ولكن كم تحتفظ به من المال** .

ينجح معظم الأشخاص فى جنى مبالغ هائلة من النقود على مدار فترة حياتهم ثم ينتهى بهم الحال معتمدين على الأقارب أو على الرعاية الاجتماعية عند انتهاء حياتهم العملية . لقد جنوا المال ، لكنهم لم يحتفظوا به .

ثلاث قوائم للمقعد الدائرى الصغير

القوائم الثلاث لمقعد الاستقلال المالى هى : الادخار ، والاستثمار ، والتأمين . ليكن هدفك المالى الأول أن تجمع مبلغاً مساوياً لنفقات المعيشة لمدة من شهرين إلى ستة شهور . ينبغى وضع هذا المال جانباً فى حساب سوق المال أو صندوق تعاونى متوازن حيث يمكن تحويله لسيولة نقدية فى حالة الطوارئ .

القائمة الثانية لمقعد الأمان المالى هى التأمين ، إذ يجب عليك أن تؤمِّن ضد أى حادثة أو طارئ لا يمكنك تغطيته مالياً . كما يجب أن تؤمن على حياتك لتزويد أسرتك به فى حالة حدوث أى شىء لك . كما يجب أن تؤمن تأميناً كاملاً ضد

المشكلات الصحية ، وحوادث السيارات ، والحرائق ، وجرائم السرقة ، أو أية أضرار أخرى محتملة . إياك والثقة فى الحظ الحسن أو المصادفات عندما يتعلق الأمر بالتأمين ، فالعديد من الناس قد أفسدوا حياتهم بكاملها وحياة أسرهم لأنهم حاولوا توفير التأمين .

وفى النهاية بعد أن تصبح مؤمناً تماماً ، وبحوزتك دعامة مالية مدخرة جانباً ، ينبغى عليك أن تبدأ فى الاستثمار الحريص فى نواح تكون قد درستها دراسة وافية وشاملة ، أو مع أشخاص آخرين ناجحين ممن تعرفهم وتثق بهم .

لا تفقد المال

لابد أن يعتمد التراكم المالى فى حياتك بدرجة كبيرة على " قوة الدفع إلى الأمام " . ففى كل مرة تحقق مستوى مالياً بعينه عليك أن تحفظه تحت إدارة مالية حريصة ومن خلال تأمين شامل ضد أى حدث غير سار قد يحدث . ما إن تكوّن المال فإنه ينبغى عليك أن تستغل كل ذكائك للاحتفاظ به . فلا تفقده !

استثمر ذاتك

لعل أفضل استثمار يمكنك القيام به هو أن تستثمر فى ذاتك ، أن تقوم بالتحسين المستمر لتلك المهارات التى تتيح لك كسب المال فى المقام الأول . يمكن أن تعادل حضور المحاضرات الجامعية كاملة كل عام عن طريق القراءة لساعة يومياً فى مجالك والاستماع إلى البرامج الصوتية فى سيارتك ، وحضور المنتديات والدورات التدريبية بانتظام من حين لآخر .

كل عام إضافى من التعلم الموجه ذاتياً سوف يزيد من دخلك السنوى بنسبة ١٠٪ أو ٢٠٪ ، أو حتى أكثر من هذا . وغالباً ما ستتحسن ما تتوصل إليه من نتائج . لقد التقيت بأشخاص كثيرين ممن ضاعفوا دخلهم الشخصى ضعفين وثلاثة أضعاف بمجرد مرور عام من شروعهم فى برنامج النمو الشخصى والاحترافى .

عندما تبلغ التفوق المطلق فى مجالك فإنك ستحصل فى نهاية الأمر على أجر مجز جداً نظير هذا . وحين تجنى دخلاً طيباً ، وتحطم قانون " باركينسون " على

الدوام ، فستدخر المزيد والمزيد من أرباحك المتزايدة ، وستضع عندئذٍ هذا المال فى استثمارات حريصة ، تعرف بشأنها جيداً وتفهمها ، ومع أشخاص تثق بهم .

سينمو مالك وتتراكم فوائده عاماً بعد عام . سيخلو عاتقك من الديون تماماً وتبنى حصانتك المالية ، ثم فى النهاية ستبلغ هدفك فى الاستقلال المالى . ثم سيومئ المحيطون بك نحوك ويحسدونك على حظك ، لكن ستعرف عندئذٍ أن الأمر لا صلة له بالحظ .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. اتخذ قراراً فى يومنا هذا بأن تحقق الاستقلال المالى ؛ واعتبره هدفاً وضعه نصب عينيك ، وضع خطة لذلك وجداول زمنية وتوقيتات ، وقم بشيء ما كل يوم سعياً وراء هدفك .

٢. أن تصبح خبيراً فى إدارة المال مهارة يمكنك تعلمها وإتقانها ، ولسوف تخدمك بقية حياتك .

٣. ابحث على الدوام عن طرق لكى تزيد من قيمتك بالنسبة لشركتك ولعملائك ؛ وركز على النتائج التى يقدرها الآخرون ويدفعون مقابلاً لها .

٤. ادفع أنت أولاً ؛ اجعل من بين عاداتك ادخار نسبة مئوية من كل ما تجنيه أو تتلقاه ، ضع المدخرات جانباً ولا تقربها .

٥. حطم قانون " باركينسون " عن طريق إدخار ٥٠٪ من كل زيادة تحصل عليها لبقية حياتك المهنية ، واستثمر المدخرات بحرص بحد أقصى من الأمان وحد أقصى من العوائد .

٦. كوِّن احتياطياً نقدياً وافياً لتغطية نفقات فترة تتراوح من شهرين إلى ستة أشهر ؛ أمِّن على حياتك وصحتك ومنزلك وسياراتك وممتلكاتك . لا تقامر بمستقبلك .

٧. استثمر ذاتك عن طريق التحسين المتواصل لما تؤديه من مهام لها العائد المالى الأقصى عليك . فأنت أهم أصولك العينية من حيث القدر والقيمة .

٩

المبدأ الثامن ـ أنت عبقرى

" إن منبع ومركز القوة الإبداعية لدى الناس جميعاً
هو القدرة على التصور ، أو طاقة الخيال".

ـ روبرت كولير

يعد عقلك أثمن ممتلكاتك ، إذ يمكنه أن يجعلك ثرياً أو فقيراً ، سعيداً أو بائساً . فعن طريق استخدام ذكائك الاستخدام المناسب يمكنك أن تخلق لنفسك حياة رائعة . فما من مشكلة لا يمكنك حلها ، وما من عقبة لا يمكنك تجاوزها ، وما من هدف لا يمكنك تحقيقه فقط إذا بدأت تحسين استغلال طاقتك العقلية المذهلة .

والحقيقة أن بمقدورك أن تكون عبقرياً . إن لديك الإمكانية أن تستخدم مستويات أعلى بكثير من الذكاء والإبداع كما لم يحدث لك من قبل .

وفقاً لخبير العقل " تونى بوزان " فإن عقلك يحتوى على ١٠٠ مليار خلية . كل خلية منها متصلة ومترابطة بما يقرب من ٢٠,٠٠٠ خلية أخرى ، وهذا يساوى رياضياً رقم مائة مليون مضروباً فى نفسه عشرين ألف مرة ، أو الرقم واحد متبوعاً بثمانى صفحات من الأصفار . إن كلاً من تلك الصلات والروابط بين الخلايا هى

إمكانية لفكرة جديدة أو رؤية جديدة ، مما يعنى أن العدد المحتمل الأفكار والابتكارات المختلفة التى بوسعك توليدها يتجاوز بكثير كل الذرات الموجودة فى العالم المعروف .

يحظى عقلك بإمكانيات حفظ هائلة ، وهناك تاريخ حالات طبية لأشخاص فقدوا ما يقرب من ٩٠٪ من عقولهم نتيجة لحوادث جسيمة ، ومع هذا فمازال بمقدورهم أن يمارسوا الوظائف الضرورية بنسبة الـ ١٠٪ المتبقية ، حتى إنهم يحصلون على أعلى الدرجات فى الاختبارات المدرسية .

الكلمات التى تستخدمها

لعلك سمعت ما يقال بأن الأشخاص العاديين لا يستخدمون إلا نسبة ١٠٪ من عقولهم ، بل إنه للأسف أقل من هذا . وفقاً لمعهد العقل فى جامعة " ستانفورد " فإن الأشخاص المتوسطين لا يستخدمون ١٠٪ من إمكاناتهم ، بل ما يقرب من ٢٪ وتمضى البقية الباقية دون استخدامٍ أو تقدير على مدار حياة الفرد فى المعتاد . ويبدو الأمر كما لو أن لديك حساباً فى البنك يقدر بمائة ألف دولار ، لكنك لا تنفق مطلقاً أكثر من ألفى دولار . يبقى الرصيد هناك كما هو ، ناهيك عن جنى الفوائد .

ترتبط المعرفة بالمفردات ارتباطاً مباشراً بالذكاء والقدرة على النجاح والإنجاز . هناك ما يزيد على ستمائة ألف مفردة فى اللغة الإنجليزية . ولا يستخدم الشخص العادى منها إلا حوالى ألف ومائتى كلمة فى الحديث اليومى . إن ما يقرب من نسبة ٨٥٪ من جميع استخدام اللغة الإنجليزية مغطاة بألفى مفردة ، ونسبة ٩٥٪ من الصحف والمجلات والمحطات الإذاعية والتلفزيونية تستخدم حوالى أربعة آلاف مفردة من ستمائة ألف مفردة متاحة للاستخدام .

هناك علاقة مباشرة بين معارفك واستخدامك للمفردات وبين دخلك ، والذكاء . يرجع ذلك إلى أن كل مفردة هى فى الحقيقة وحدة بناء عقلية ، وتمثل فكرة ما . فطالما زاد عدد ما تعرفه وتستخدمه من مفردات ارتفعت درجة دقة أفكارك ومدى تركيبها . فمن لديهم قاموس مفردات كبير هم أكثر قدرة على مستوى أعلى من الأداء وأكثر ابتكاراً بما لا يُقاس وأثقب نظراً من ذوى المعرفة المحدودة الذين وضعوا حدوداً كذلك على قدرات تفكيرهم .

زد من ذكائك

تستطيع حقاً أن تزيد من ذكائك وفعالية تفكيرك عن طريق رفع حصيلة مفرداتك لا أكثر . فإن كل مفردة تتعلمها تؤهلك وتحسن من قدرتك على استخدام من ١٠ إلى ١٥ من المفردات الأخرى . وكلما تعلمت المزيد من المفردات زاد ما يمكنك تعلمه من المفردات الإضافية . فإذا كنت تتعلم مفردة جديدة كل يوم ، أى ٣٦٥ يوماً فى العام ، ستكون فى غضون خمسة أعوام واحداً من أفصح الأشخاص وأذكاهم فى مجتمعنا .

يُعتبر بعض الأشخاص من المحظوظين لمجرد أنهم تعلموا كيف يستخدمون المزيد من قدرتهم العقلية أكثر من الشخص العادى . لقد تعلموا استخدام ذكائهم وعقلهم كأداة للنجاح ، ونتيجة لهذا يتخذون قرارات أفضل ويحصلون على نتائج أحسن ، وبشكل أسرع من الآخرين . عندما تتمرس على الانتفاع بالمزيد من عقلك غير المحدود أيضاً سوف تبدأ فى إنجاز أمور ستصيب جميع من حولك بالذهول .

يقول قانون التركيز إنه أياً كان ما تفكر فيه وتتحدث بشأنه معظم الوقت فسيزدهر هذا الشيء فى حياتك . عند تطبيق قانون التركيز على قوى العقل يقول إنه " بقدر تركيزك على أية فكرة ، أو مشكلة أو هدف بقدر ما تنشط إمكانياتك العقلية وتتحفز ، بحيث تركز على حل هذه المشكلة أو بلوغ هذا الهدف " .

اتخذ قراراً

يقول قانون القرارات إن أى قرار واضح ومحدد من شأنه أن يصفى عقلك ويحفز قدراتك الإبداعية . حين تكون غير قادر على اتخاذ قرار ، وحين لا تستطيع أن تحدد إذا ما كنت ستقوم بأمر ما أم لا ، تبدو كأنك تأخذ خطوة للأمام وخطوتين للوراء ، ومن السهل أن يشوش انتباهك وتفقد قدرتك على التركيز والتفكير بوضوح .

لكن عندما تتخذ قراراً واضحاً بشأن هدف ما أو سلوك بعينه يمكنك اتخاذه بغرض حل مسألة من المسائل ، يتلاشى تشككك وارتباكك ، ويصفو عقلك ، وتنتابك نوبة مفاجئة من الطاقة والحماس ، وتستعيد السيطرة على حياتك .

القدرة العقلية الأكثر تأثيراً لديك

تحدثنا فيما سبق حول العلاقة بين عقلك الواعى وعقلك اللاواعى . إن عقلك الواعى يصدر الأوامر وعقلك اللاواعى يسمع ويطيع ، يقوم عقلك الواعى بتحليل المعلومات المتوفرة لديك ، ويقارن هذه المعلومات بخبراتك ، ثم يقرر القيام بأمر ما أو عدم القيام به . يقبل عقلك اللاواعى قرارات عقلك الواعى باعتبارها تعليمات ، ثم يشرع بالعمل لكى يحول أهدافك إلى حقائق .

ومع ذلك فإن أكثر ما تتحلى به من ملكات عقلية تأثيراً وقوة هو عقلك فائق الوعى ، وهو منبع كل ما ينتاب ذهنك من إلهام وخيال وكشف وجدانى ورؤى وأفكار وظنون حدسية . إن عقلك فائق الوعى هو مكمن الطاقة الذى يمكن له أن يجلب لك أى شيء تنشده ، فقط إذا أجدت برمجته وتوجيهه .

يعد وجود العقل فائق الوعى أمراً معروفاً عبر القرون ، وهو ما أسماه " رالف والدو إيمرسون" الروح العليا ، وأطلق عليه الكاتب " يو . إس آندرسون " اسم " العقل اللاواعى الكونى " . أما عالم التحليل النفسى " كارل يونج " فقد أشار إليه " بالعقل فائق الوعى " وكان يستشعر بأن حكمة السنين تتواصل فى داخله ، وأنها فى متناول هؤلاء الذين يتعلمون الاستفادة منها .

وصف " نابليون هيل" هذا العقل بأنه " ذكاء لانهائى " ، لقد اكتشف فى المقابلات التى عقدها أن كل رجل ثرى فى أمريكا قد أصبح ثرياً عن طريق تعلمه كيف ينتفع بهذا العقل فائق الوعى بشكل منتظم .

إن كل سبق علمى أو تكنولوجى ، وكل عمل فنى عظيم ، وكل مقطوعة عظيمة حقاً من الأدب أو الموسيقى ، كل شرارة عبقرية تخلف انطباعاً باقياً على الجنس البشرى تأتى كنتيجة للعقل فائق الوعى .

قانون النشاط فائق الوعى

لعل قانون النشاط فائق الوعى أهم عامل من عوامل النجاح على الإطلاق . ويقول إن أية فكرة ، أو هدف ، أو خطة يتم الاحتفاظ بها بشكل مستمر فى العقل الواعى ينبغى أن تصبح حقيقة واقعة بواسطة العقل فائق الوعى .

فقط تخيل أنه يمكنك الحصول على أى شىء تريده حقاً فى الحياة إذا استطعت التفكير بشأنه ، والتحدث بشأنه ، والانفعال به ، وتخيله بصرياً ، والنطق به إقراراً وجزماً المرة تلو الأخرى ، فالأمر يتوقف عليك كليةً . الامتحان الحقيقى لدرجة رغبتك فى شىء ما هو قدرتك على التفكير بشأنه طيلة الوقت .

القدرات السبع للوعى الفائق

للعقل فائق الوعى سبع قدرات أساسية . ولسوف تتعرف على المناسبات التى عمل فيها عقلك فائق الوعى فى الماضى ، إذا ما قارنت تلك القدرات بخبراتك السابقة .

التحفيز الموجه نحو الهدف

في مقدور عقلك فائق الوعى أن يقوم بالتحفيز الموجه نحو الهدف . حين تكون محدداً وواضحاً تماماً بشأن الشىء الذى ترغبه حقاً ، ستختبر تدفقاً متواصلاً من التحفيز والطاقة بحيث يقودك نحو هدفك .

إن عقلك فائق الوعى هو حقاً مصدر من مصادر الطاقة الحرة ، وعندما ينتابك الحماس لبلوغ أمر ما فإنك تعتمد على مصدر الطاقة هذا ، يشبه هذا الاتصال بمصدر كونى للكهرباء . ستبدو كما لو كنت بحاجة إلى نوم أقل مقداراً مما سبق وأكثر قدرة على أن تعمل لوقت أطول وبجهد أعلى دون أن يصيبك الإرهاق . ستشعر بسعادة أكثر وبالمزيد من السيطرة على حياتك . وسيخامرك شعور رائع تجاه ذاتك على الفترات البعيدة ، ونادراً ما تتوعك أو تنتهك وستشعر كما لو أن معنوياتك مرتفعة ، وسيكون هذا صحيحاً .

كلما قمت بكتابة أهدافك وإعادة كتابتها تتخذ خطوات حاسمة لتحقيقها ، وأصبحت أكثر تحفيزاً وأكثر استدعاءً لهذه الطاقة الحرة . وحينما تتخيل أهدافك كما لو أنها تتحقق وتستدعى عاطفة البهجة والسرور المصاحبة للنجاح ، فإنك تشعر بدرجة أعلى من الإيجابية والحماس ، وتؤدى أفضل أداء لديك .

قوة التوكيدات الإيجابية

ثانياً ، يمكن تنشيط عقلك فائق الوعى بواسطة إصدار الأوامر الواضحة فى صورة عبارات توكيد إيجابية ، فى زمن المضارع ، وبضمير المتكلم ، فمتى ما كررت هدفك كعبارة إيجابية وقوية من عقلك الواعى إلى عقلك اللاواعى ، فإنك من خلال هذا تقوم بتحفيز عقلك فائق الوعى . ومتى ما قمت بالتخيل البصرى لأهدافك تماماً كما تود أن تراها فى الواقع ، فإنك تقوم بتنشيط ، واستثارة عقلك فائق الوعى ليحوّل تلك الأهداف إلى حقائق .

هناك أربعة عناصر للتخيل البصرى من شأنها أن تحفز عقلك فائق الوعى وهى الحيوية ، والدوام ، والحدة ، والتكرار . كل من هذه العناصر يرفع من قوة التخيل البصرى، وتعمل العناصر مجتمعة كلها معاً على تحقيق أهدافك بشكل أسرع بكثير.

يشير العنصر الأول ـ الحيوية ـ لمدى الوضوح الذى يمكنك أن ترى به هدفك بعينى خيالك . وثمة علاقة مباشرة بين درجة الوضوح التى تتخيل بها هدفك بصرياً ، ومدى السرعة التى يظهر بها فى العالم المحيط بك .

عندما تبدأ فى ممارسة التخيل البصرى غالباً ما سيبدو هدفك غائماً وغير واضح . ولكن مع المزيد من التخيل سيصبح هدفك أكثر وضوحاً . وكلما استطعت رؤية هدفك أكثر وضوحاً صرت أكثر تحفيزاً وتركيزاً وزادت فرص تحويله إلى حقيقة .

العنصر الثانى للتخيل البصرى هو الدوام ، ويشير إلى طول الفترة التى يمكنك خلالها الاحتفاظ بالصورة الذهنية أطول فإنك تعمّق بهذا برمجة هذا الهدف داخل عقلك اللاواعى ، وزيادة سرعة قبول عقلك فائق الوعى له .

العنصر الثالث هو الحدة ، ويشير إلى مقدار العاطفة ، والانفعال الذى يمكنك مزجه بصورتك العقلية . فكلما زادت حدة رغبتك فى الهدف الذى تتخيله بصرياً سارع هذا بتحفيز عقلك فائق الوعى على العمل لصالحك .

الجانب الرابع من التخيل البصرى هو التكرار ، ويشير إلى مدى تكرار تخيلك لهدفك كحقيقة على مدار اليوم . فحين ترغب حقاً فى أمر ما سوف تجد نفسك تفكر بشأنه طيلة الوقت . وكلما تكرر تخيلك لهدفك وكأنه قد تحقق بالفعل تحسن بهذا أداء عقلك فائق الوعى ، وسارعت بجذب هدفك إلى حياتك .

كلما مارست التخيل البصرى مع عناصره المؤلفة من الحيوية والدوام والحدة والتكرار برمجت عقلك اللاواعى لكى يقوم بتوجيه أفكارك ومشاعرك ومساعدتك على السيطرة عليها ، وسرعان ما تبدأ فى أن تمشى وتتحدث وتفكر وتتصرف من الخارج بما يتواءم مع صورك الذهنية التى تقبض عليها فى الداخل ، ويبدأ عالمك الخارجى فى التحول إلى مرآة تعكس عالمك الداخلى .

الحل المناسب لكل مشكلة

يقوم عقلك فائق الوعى آلياً بحل كل مشكلة خلال الطريق نحو هدفك ، ويعمل على هذا بشكل أفضل كلما كان هدفك واضحاً . إضافة إلى أن عقلك فائق الوعى يمنحك الخبرات التعليمية التى تحتاجها من أجل بلوغ أى هدف قد حددته لنفسك .

حين تضع هدفاً جديداً نصب عينيك ، غالباً ما يحدث أن تنقلب حياتك كلية لتمضى فى اتجاه مفاجئ . يضع العديدون أهدافاً لكى يزيدوا دخلهم خلال الأعوام المقبلة ، ثم يجدون أنفسهم وقد تم الاستغناء عنهم فى وظائفهم . وفيما بعد يعثرون على وظائف جديدة أو يبدأون مشروعاً خاصاً بهم ، وفى أوضاعهم الجديدة يجنون من المال ما يفوق ما استطاعوا الحصول عليه فى وظيفتهم القديمة . وباسترجاع ما حدث يدركون أنهم لم يكن بمقدروهم بلوغ أهدافهم المالية أبداً إذا بقوا حيث كانوا .

وبسؤال أكثر رجال ونساء أمريكا نجاحاً فإنهم يعترفون بأن أقصى نجاح فى حياتهم جاء ثمرة فقدان مفاجئ لوظائفهم أو انهيار مفاجئ لمشاريعهم الخاصة . ونتيجة لذلك كانوا يضطرون لاتخاذ قرارات جديدة والقيام بأمور مختلفة ، لقد أتوا بتغييرات معينة وضعتهم على مسار جديد ، فحققوا على هذا المسار الجديد ما حددوه لأنفسهم من أهداف .

يحقق أغلب الناس نجاحاتهم القصوى بطرق بعيدة عن المتوقع ، من خلال القيام بأمر مختلف ، مع منتج أو خدمة من نوع مختلف ، أو فى مجال مختلف عما بدأوا منه فى الأصل . ولكن بعد أن يصبحوا واضحين تمام الوضوح بشأن هدفهم النهائى الذى يرمى إلى الاستقلال المالى ، يضطلع عقلهم فائق الوعى

بقيادتهم من تجربة إلى أخرى ، مزوداً إياهم بحل مناسب لكل مشكلة تواجههم خلال انطلاقهم إلى الأمام .

الجواب الدقيق الذى تحتاج إليه

سوف يقوم عقلك فائق الوعى بتزويدك بالجواب الذى تحتاج إليه بالضبط حيال أكثر المسائل إلحاحاً ، وفى الوقت المناسب لك تماماً . وحين يأتى هذا الجواب ينبغى عليك معاملته باعتباره مادة سريعة الزوال ، ينبغى عليك أن تتخذ إجراء فورياً بناء عليه ، حتى ولو أتى فى منتصف الليل .

وعلى سبيل المثال قد يراودك فجأة إلهام أو حدس بأن تهاتف أحد الأشخاص الذين لم تتحدث إليهم منذ فترة طويلة وعندما تهاتف هذا الشخص ، وفى إطار المحادثة تتبين أن بحوزته معلومة لا تقدر بقيمة ، وهى ما تحتاج إليه تماماً فى هذه اللحظة لكى تتخذ خطوتك التالية إلى الأمام .

وإذا كان بوسعك أن تتخيل ذلك الشخص الآخر بوضوح كافٍ ، ففى حالات عديدة يحدث أن يهاتفك هو من أى مكان يكون فيه . فكم من المرات حدث لك أن فكرت فى شخص ما ، فيرن جرس الهاتف فى غضون دقائق ويكون هو على الخط ؟ وهذا أحد الأمثلة على عمل العقل فائق الوعى .

شرطان للتوصل إلى الحد الأقصى من الفائدة

يعمل عقلك فائق الوعى بأفضل ما يمكنه تحت شرطين اثنين ، وعليك أن توفرهما لدى كل هدف أو مشكلة .

الشرط الأول يتم عندما تركز أشد التركيز ، وتخلى عقلك من المشوشات الأخرى ، بحيث يكون كامل اهتمامك منصباً على حل المشكلة المعينة أو بلوغ الهدف المقصود . ويتم الشرط الثانى عندما يكون عقلك منهمكاً تماماً فى شىء آخر . وسوف أقدم لك خلال هذا الفصل فيما بعد بعض الطرق التى يمكنك أن تحفز بها عقلك فائق الوعى باستخدام هذين الشرطين .

برمجة عقلك مسبقاً

السمة السادسة للعقل فائق الوعى هى قدرته علي البرمجة المسبقة ، ويتم تحفيزها عبر عقلك اللاواعى ، إذ بوسعك أن تعطى أمراً من خلال عقلك اللاواعى إلى عقلك فائق الوعى الذى سوف يضطلع هو بهذا الأمر ، ويعمل وفقاً لهذا الأمر فى الوقت المناسب تماماً وبالطريقة المناسبة لك تماماً .

فعلى سبيل المثال يمكنك أن تبرمج عقلك حتى تستيقظ فى أى وقت تشاء ، وتحت أية ظروف ، وفى أى مكان ، مهما تبدلت المناطق الزمنية التى مررت بها خلال تحليقك فى طائرة . فلست مضطراً لاستخدام ساعة منبهة بعد ذلك . وإذا أردت أن تستيقظ فى الساعة السادسة والنصف صباحاً ، يمكنك أن تبرمج هذا فى داخل عقلك ثم تمضى إلى النوم . وعند السادسة والنصف صباحاً سوف تستيقظ وتنهض مهما كان الظلام حالكاً فى الغرفة .

بوسعك الاستعانة بعقلك فائق الوعى حتى تجد أماكن تركن فيها سيارتك وسط الشوارع المزدحمة ، أو مواقف الركن المكتظة . لقد تحدثت مع أشخاص فى جميع أنحاء العالم ممن يعثرون دائماً وأبداً على أماكن لهذا حيثما كانوا . بوسعك القيام بهذا عن طريق تخيل مساحة للركن تظهر وتخلو لدى وصولك للمكان المقصود . وتقريباً فى كل حالة من الحالات إذا قمت ببرمجة عقلك حتى ولو لثوان معدودة ، ستجد المساحة الخالية هناك أو أنها تخلو بمجرد وصولك .

كما يمكنك أن تقوم ببرمجة عقلك فائق الوعى بمشكلة أو تساؤل ما قبل خلودك للنوم مباشرة ، بحيث تصيغ المشكلة صياغة واضحة فى صورة سؤال ، ثم تحيله إلى عقلك فائق الوعى بينما تغرق فى النوم . وعندما تستيقظ فى الصباح التالى ستجد أن الجواب الدقيق الذى تحتاجه يقفز إلى عقلك أو ينبعث من مصدر آخر ، وفى بعض الأحيان يكون مثل ومضة مفاجئة من الحدس أو الظن الغامض . وفى وقت آخر سيرد فى صورة تعليق من شريك حياتك أو من شخص يهاتفك فى الصباح الباكر . وغالباً ما يكون شيئاً يظهر فى صحيفة الصباح الخاصة بك .

تذكر أن تستعين بهذه المقدرة على البرمجة لدى كل فرصة ، ففى كل ليلة قبل ذهابك للفراش قم ببرمجة مشكلة أو هدف إلى داخل عقلك فائق الوعى واطلب حلاً أو جواباً . ثم انس الأمر حتى يظهر الحل أو الجواب .

افعل ، وقل الصواب فى كل مرة

لعل أهم وظائف عقلك فائق الوعى هى أنه يجعل كل ما تقوله وكل ما تقوم به وما يستتبعه من آثار موافقاً للنموذج المناسب لمفهومك الذاتى وأهدافك الغالية .

سيقوم عقلك فائق الوعى بإرشادك حتى تسلك وتتحدث على النحو المناسب تماماً وفى الوقت المناسب تماماً لك . كما أن عقلك فائق الوعى سوف يمنعك من التلفظ بشىء أو القيام بأمر سيظهر فيما بعد أنه غير لائق أو غير صحيح .

يقوم عقلك فائق الوعى بوظائفه على خير وجه حين تكون فى حالة من الهدوء والثقة والتوقع الإيجابى " الاستبشار " . فكلما كنت فى تمام الاسترخاء ، وتحليت بالثقة فى أن الأشياء جميعاً ستعمل معاً لصالحك ، سارع عقلك فائق الوعى بالعمل على تحقيق الأشياء التى ترغب فيها وجلبها إلى حياتك .

لعلك تبينت الآن ، أن عقلك فائق الوعى هو المركز الحقيقى لقوة الجذب فى حياتك . وبينما تقوم بالتوكيدات الجازمة ، والتخيل البصرى ، وإضفاء العواطف على أهدافك ، مع تحليك باتجاه نفسى من الهدف والثقة والاستبشار ، فإنك بذلك تحفز قوى الجذب وتبدأ فى جذب الأشخاص والظروف والأفكار والموارد التى تحتاجها لبلوغ أهدافك إلى حياتك .

عندما تبدأ فى إطلاق وتحرير قوة عقلك فائق الوعى فسوف تنجز خلال عامين أو ثلاثة أكثر مما ينجزه الكثيرون طوال حياتهم . ستنهل من القدرات المدهشة التى لم تعرف من قبل عنها شيئاً .

استعن بفطرتك السليمة

تعد سلامة الحكم على الأمور عاملاً أساسياً من عوامل الحظ ، وتسمى كذلك زجاجة العقل أو التفكير السديد . إنك تنمى هذا التفكير السديد عن طريق المقارنة الدائمة لنتائج أفعالك بما توقعت أن تنجز . فمن شأن هذا التأمل المنتظم لأدائك أن يعطيك رؤى ودروساً تعينك لأن تصير أكثر نجاحاً وفعالية فى المستقبل .

يُعرف التفكير السديد غالباً بأنه القدرة على التعرف على الأنماط والنماذج فى المواقف الجديدة المماثلة لتجارب الماضى . فبعد أن تكتسب المزيد من المعارف والخبرات فى مجال بعينه فإنك تخزن فى ذاكرتك المزيد من الأنماط على مستوى

اللاوعى ، وسرعان ما تصبح قادراً على اتخاذ قرارات أفضل وأسرع فى هذا المجال ، حتى مع عدم توافر معلومات كاملة . سوف تصبح قادراً على استبيان نمط مألوف فى موقف جديد عليك وتتخذ إجراءً فورياً حياله ، أى أنك ستملأ الفراغات بشكل أسرع .

يلعب عقلك فائق الوعى دوراً هائل القيمة فى تحسين حكمك على الأمور والارتفاع بتفكيرك السديد ، إذ يتيح لك أن ترى موقفاً من المواقف فى صورته الكلية ، وأن تعرف بالحدس الداخلى ما تقوله وتقوم به فى اللحظة التالية .

ثق بغرائزك

يشرع الرجال والنساء فى الانضمام إلى سجل العظماء حينما يبدأون فى الإنصات لأصواتهم الداخلية ، والثقة فيما يستشعرونه . فإنك تشرع فى إنجاز الأمور الفائقة عندما تضم إلى معرفتك الواعية ذكرياتك اللاواعية من الخبرات السابقة ، وقدرات عقلك فائق الوعى أيضاً حتى يتسنى لك تفسير إجمالى معارفك ومهاراتك السابقة ، وترجمتها إلى أفكار ورؤى جديدة .

توجد طريقتان عامتان لتحفيز عقلك فائق الوعى على العمل من أجلك ، إحداهما سلبية والأخرى إيجابية ، وينبغى عليك أن تستعين بكل منهما لدى كل مسألة تواجهك .

قم بممارسة العصف الذهنى لدى كل مشكلة أو هدف

لعل أنجح طريقة إيجابية لتحفيز عقلك فائق الوعى هى أن تغمر عقلك بالأفكار والرؤى الجديدة ، عن طريق الاستخدام المنتظم لعملية التفكير العفوى أو ما يوصف تقنياً بالعصف الذهنى .

يستخدم الأشخاص الناجحون هذه التقنية من التفكير المبتكر أكثر من أية تقنية أخرى تم اكتشافها ذات يوم . وهى على درجة من القوة بحيث ما إن تشرع باستخدامه حتى تشعر بدفعة إلى الأمام كما لو أنك قد خطوت نحو درج كهربائى يتقدم بك فى حياتك . وكل شخص قام باستخدام تقنية العصف الذهنى انتابه

الذهول للعدد الهائل من الأفكار الجيدة التى تولدت من أجل حل مشكلته أو تحقيق هدفه .

وتقنية العصف الذهنى فى غاية البساطة وهو ما يعد جانباً من سر فعاليتها الشديدة ، فهى سهلة الاستخدام ، وإليك كيفية عملها : تناول ورقية بيضاء ، واكتب هدفك أو مشكلتك فى صيغة سؤال أعلى الصفحة ، وليكن السؤال واضحاً ومحدداً قدر إمكانك ، بحيث يستطيع عقلك التركيز على وضع إجابات عملية له .

مثلاً إذا أردت أن ترفع دخلك بنسبة ٢٥٪ على مدى العام المقبل ، وإذا كنت تجنى حالياً ٤٠ ألفاً من الدولارات سنوياً ، فلتكتب سؤالاً مثل : " كيف يمكننى أن أرفع دخلى بنسبة ٢٥٪ خلال العام المقبل ؟ "

كما أن الطريقة الأفضل لصياغة السؤال ستكون هى : " ماذا يمكننى أن أفعل حتى أجنى ٥٠ ألفاً من الدولارات خلال العام المقبل ؟ " فهذا السؤال يوسع من نطاق أجوبتك المكنة ، إذ تتضمن عملك الحالى وكل نشاط آخر محتمل أن يخطر ببالك .

يحدد اختيارك للسؤال بدرجة كبيرة نوعية الأجوبة التى سوف تولدها ، وكلما كان السؤال أفضل جاءت الأجوبة أكثر نفعاً .

بعد أن تكتب السؤال افرض على نفسك أن تكتب أسفله ٢٠ إجابة له . وهذا أمر فى غاية الأهمية ، ففى بعض الأحيان تكون الإجابة رقم عشرين هى أعلى الإجابات قيمة على الإطلاق ، وغالباً ما تكون هى الرؤية التى سعيت إليها والتى تمثل سبقاً ومنعطفاً .

عندما تشرع فى الكتابة ستكون إجابة أول ثلاثة أو خمسة أسئلة سهلة ويسيرة ، ستكتب أفكاراً بسيطة مثل " العمل بجهد أعلى " أو " العمل لوقت أطول " أو " أتلقى تدريباً إضافياً ".

وستكون الإجابات الخمس التالية أكثر صعوبة ، أما العشر الأخيرة فستكون هى الأصعب على الإطلاق ، ولكن عليك أن تجبر نفسك على الاستمرار حتى تكتب على الأقل عشرين إجابة على سؤالك .

كان أحد سماسرة المشاريع التجارية ممن التقيت بهم فى منتدياتى التدريبية يكافح أمام إحدى الأزمات على مدار ستة شهور . وإذا لم يتوصل لحل لها كان

سيشهر إفلاسه ، وكان يتسابق مع الوقت . وكم كانت دهشته وسعادته عندما شملت الإجابة العشرين فى عملية العصف الذهنى هذا الحل المثالى لأزمته ، وذلك فى المرة الأولى التى يجربها فيها . وقد أخبرنى فيما بعد أنها أتت ثمارها تماماً وأنها أنقذت عمله التجارى .

وما إن تقوم بتوليد ٢٠ إجابة ، راجعها فى عناية وانتق منها إجابة واحدة على الأقل ، واتخذ خطوات باتجاهها فى التو والحال . وهذا جانب حاسم فى العملية ، فكلما سارعت باتخاذ إجراء عملى اعتماداً على الفكرة الجديدة زادت الأفكار التى سوف تطبقها بغرض حل المشكلة أو بلوغ ذلك الهدف . وكلما زاد ما تولده من أفكار وما تجربه كذلك زادت احتمالات قيامك بالأمر المناسب تماماً وفى الوقت المناسب تماماً ، وسوف يحالفك الحظ ، أو هكذا سيقول الآخرون .

كن ماكينة لإنتاج الأفكار

إذا كنت تستخدم هذه التقنية للعصف الذهنى أو التفكير العفوى على مدار خمسة أيام أسبوعياً ، وتطبقها على أهدافك أو مشكلاتك ، وبحيث تولد ٢٠ فكرة كل يوم ، فلسوف تولد ١٠٠ فكرة كل أسبوع . وعلى مدار ٥٠ أسبوعياً ستكون ولدت ٥٠٠٠ فكرة جديدة ، مما يعنى أنك لم تعد مضطراً لإزعاج نفسك بالتفكير خلال إجازتك الأسبوعية أو خلال عطلاتك الطويلة .

وإذا قمت بتطبيق فكرة واحدة كل يوم من العشرين فكرة الجديدة ، فلسوف تطبق ٢٥٠ فكرة جديدة كل عام . وعندما تأخذ فى الحسبان أن الشخص العادى لا لا يفكر إلا فى ثلاث أو أربع أفكار فى كل عام ، وعادة ما لا يفعل شيئاً إزاءها ، فإن هذا يعطيك ميزة هائلة . ولسوف يتألق عقلك على الدوام بأفكاره ورؤاه ، ولسوف ترى الفرص والإمكانيات تحيط بك فى كل مكان على مدار اليوم والساعة .

الأفكار مفاتيح المستقبل ، الأفكار هى حجر الأساس لإنجاز كل هدف ، والأفكار هى ما تستخدمه لتجاوز العقبات ، والأفكار هى الأدوات التى تستعين بها لحل المشكلات . كما أنها تجعل منك شخصاً أكثر ثراءً وأسعد حالاً ، وأعلى تحققاً

ورضا وإشباعاً ونجاحاً . وفى قلب الأفكار الجديدة ستجد جميع عوامل الحظ الأساسية .

عندما تستخدم تلك التقنية كأول أمر تقوم به كل صباح ، سوف تحفز عقلك طيلة اليوم ، وسوف ترى احتمالات وإمكانيات جديدة حولك فى كل مكان . وسوف يتملك الآخرين العجب لسرعة تفكيرك فى طرق جديدة من أجل بلوغ الأهداف ، ولسرعة تفكيرك فى حلول مبتكرة للمشكلات الملحة . وكلما بنيت سمعتك المعروفة بالتجديد والابتكار زاد ما ستجذبه من فرص حتى تستغل فيها مهارات تفكيرك الجديدة .

اعقد العزم على أن تتخذ خطوات بناء على أفكارك

هناك طريقتان أساسيتان يستجيب بهما الناس إزاء الأفكار الجديدة مثل العصف الذهني ، فهناك هؤلاء الذين يستمعون ويؤمنون ثم يذهبون إلى بيوتهم دون أن يفعلوا شيئاً . ثم إن هناك هؤلاء القلائل الذين لا تتعدى نسبتهم العشرة بالمائة من أهل القمة ، أى الأقلية المبدعة مثلك ، ممن يتعلمون هذه الطريقة فى العصف الذهنى ويتخذون إجراءً بشكل فورى .

من الضرورى فيما يخص تشكيل مستقبلك الخاص أن تكتسب عادة سرعة العمل بالفكرة الجيدة حين سماعك لها . فهناك علاقة مباشرة بين مدى سرعة التصرف بعد الحصول على فكرة وبين مدى إمكانية أن تتخذ أية خطوات على الإطلاق . إن العالم ملىء بالأفكار النيرة ولكن حفنة قليلة فقط من الأشخاص هم من يتشبثون بها ويعملون بناء عليها ، فإذا كانت لديك فكرة أو رؤية عظيمة ولم تنتفع بها على أى نحو ، فلا يجب أن تتعجب إذا لم يتبدل أى شىء فى حياتك .

على أقل تقدير تخطر للشخص العادى ثلاث أو أربع أفكار كل عام بينما يقود سيارته من وإلى العمل ، يمكن لأى فكرة منها أن تجعله مليونيراً ، لكنه لا يفعل بها أى شىء . كم من المرات خطرت لك فكرة غير مسبوقة لمنتج أو خدمة ، ثم ترى بعد مرور عامين أو ثلاثة شخصاً آخر أو إحدى الشركات قد توصل إلى الفكرة نفسها وحصد منها مليون دولار ؟ الفرق الوحيد بينك وبين الشخص الآخر أو الشركة الأخرى هو أنك أخفقت فى العمل على تجسيد فكرتك ، بينما يتبنى

الشخص الآخر أو الشركة الأخرى تلك الفكرة ويختبر مدى فعاليتها بأقصى ما يستطيع من سرعة . وتذكر قول لاعب الهوكى الكبير "واين جرتسكى" : " إنك تفقد كل رمية لا تصيبها ".

ثق فى قدراتك الذهنية

لا تبخس من قدر نفسك ! فحقيقة توصلك لفكرة أو رؤية تعنى بحد ذاتها أنك تحمل بداخلك القدرة على تطبيقها . فنتيجة لكل من قوانين التجاذب وقوة العقل فائق الوعى ، ستعمل على جذب ما تحتاجه إلى حياتك حتى تبلغ فكرتك أو هدفك ، الأمر المهم هو أن يتسم هدفك أو خطتك بالوضوح ، وأن تكون راغباً فى تحقيقه بالإلحاح الكافى .

يقوم العصف الذهنى بكل من تحفيز اللحاء الشبكى الخاص بك ، وزيادة حساسيتك ووعيك بما يحدث حولك من أمور . ستبدأ فى ملاحظة جميع أنواع الصلات بين مختلف الحقائق والأحداث . وستكون نبعاً دائم التدفق بالرؤى والأفكار التى تمنحك حلولاً وإجابات جديدة ، من شأنها أن تعينك على التحرك بشكل أسرع نحو أهدافك .

تحفيز الإبداع حتى حدوده القصوى

العوامل الرئيسية الثلاثة المحفزة لعقلك فائق الوعى هى : (١) الأهداف المرغوبة بشدة ؛ (٢) المشكلات الملحة والضاغطة ؛ (٣) الأسئلة ذات الصياغة الجيدة . ينبغى عليك استخدام العوامل الثلاثة جميعها من أجل أن تحفز قدراتك الإبداعية حتى حدودها القصوى على الدوام .

ما يصنع الأهداف المرغوبة بشدة هو الرغبة الملحة والحماسة والإثارة ، وبدورها تنشّط هذه الأهداف عقلك فائق الوعى وتحفزك نحو مستويات أرفع من الوعى والالتفات إلى الإمكانات المحيطة بك .

أما المشكلات الملحة التى ترغب فى حلها رغبة شديدة ، مصحوبة بتمرينات العصف الذهنى المنتظمة ، تقوم بتحفيز قدرتك الإبداعية وتدفعك لاتخاذ خطوات إيجابية .

وأخيراً فإن الأسئلة ذات الصياغة الجيدة التى تستنفر فكرك لهى وسيلة فعالة لاستدعاء الأفكار الجيدة ، وتفتح عقلك على طرق جديدة لإنجاز المهام .

احترف حل المشكلات

أحياناً ما أُخبر الحاضرين فى منتدياتى التدريبية ، والذين يقدرون غالباً بعدة مئات بل وعدة آلاف ، أننى أعرف ما يقوم به كل واحد منهم لكسب عيشه .

فأرى ابتسامات عدم التصديق على وجوههم فيما يتساءلون : " كيف يمكن له أن يعرف ما هو عملى ؟ " . لكن الإجابة بسيطة . أقول لهم : " مهما كان المسمى الوظيفى الخاص بكل منكم ، فإن الوظيفة الحقيقية هى حل المشكلات . هذا ما تقومون به على مدار النهار . فحيث لا توجد مشكلات يجب حلها ، لا مكان للوظائف . وكلما كانت هذه المشكلات أكثر جسامة وصعوبة وتعقيداً ، وكذلك مكلفة بدرجة أعلى ، زادت الفرص أمامكم لتتلقوا أجوراً أعلى وترقيات أسرع " .

فإن أعلى الأشخاص أجوراً فى كل مجال هم أفضل من يحلون المشكلات فى هذا المجال ، وتذكر أن الهدف الذى لم يتم تحقيقه ما هو إلا مشكلة لم يتم حلها . إن وظيفتك تكمن فى تجاوز أية عقبة أو صعوبة تلقى فى طريقك . ولسوف تحدد قدرتك على حل المشكلات نوعية حياتك بكاملها ، سواء فى المنزل أو فى العمل .

حل مشكلاتك بطريقة منهجية

من شأن الاستخدام المنتظم للأسلوب المنهجى فى حل المشكلات أن ينشط عقلك فائق الوعى . يتطلب هذا ممارسة الأسلوب اليسير والمجرب المكون من سبع خطوات ، الأمر الذى يتيح لك أن تستخدم أكبر قدر ممكن من قدراتك الفكرية ،

أكثر مما لو أقحمت نفسك ببساطة نحو العوائق أو الصعوبات كما يفعل أغلب الناس .

يعد الحل المنهجى للمشكلات علامة عبقرية فى كل المجالات ، وقد أثبتت اللقاءات والأبحاث الموسعة أن الأشخاص العباقرة يتعاملون مع كل مشكلة بأسلوب منهجى محدد وسلسلة من تقييم المشكلة وحل المشكلة . وعندما تشرع فى استخدام الأسلوب نفسه فستبدأ فى الانتفاع بمستويات من البراعة والعبقرية كذلك .

علاوة على هذا فإن الطريقة المنظمة للتعامل مع أية مشكلة تمكنك من استخدام المزيد من قدراتك العقلية فى حلها . كما يقوم التعامل المنهجى مع المشكلة بحفز عقلك فائق الوعى ويمنحك رؤى وأفكاراً تحتاجها فى اللحظة المناسبة تماماً .

تحلَّ بالثقة إزاء المشكلات

الخطوة الأولى لحل المشكلات بأسلوب منهجى أن تتعامل مع المشكلة بهدوء ، وأن تتوقع بثقة أن هناك حلاً ناجعاً ومنطقياً ينتظر توصلك له . يضفى هذا عليك الطمأنينة ويمنح أعصابك الاسترخاء ويفتح الباب أمام عقلك المبدع على كل الطرق المختلفة التى يمكنك أن تجربها فى حل المشكلة . عليك أن تفترض منذ البداية أنه ما من مشكلة إلا وتحتوى فى داخلها على بذور حلها ، إنه يكمن هناك وحسب فى انتظار عثورك عليه .

كن موجهاً نحو الحل بقدر أكبر من أن تكون موجهاً نحو المشكلة . فكر بشأن الخطوات الإيجابية التى يمكنك اتخاذها ، وما يمكن القيام به ، بدلاً من أن تفكر فيمن يستحق اللوم . عندما تداوم على التفكير والتحدث بشأن الحلول الممكنة ستصبح أكثر تفاؤلاً وهدوءاً وإبداعاً فى استجاباتك وردود أفعالك .

غيِّر طريقة استخدامك للمفردات

الخطوة الثانية هى أن تقوم بتعريف المشكلة على أنها تحدٍ ، بل وما هو أفضل من ذلك ؛ على أنها فرصة . كم هى مهمة الكلمات ، فإن بمقدورها خلق العواطف ، سواء تلك الإيجابية أو السلبية . يمكن لاختيار مفردات بعينها فى

وصف أية مشكلة أن يرفع أو يخفض من ضغط الدم أو معدل خفقان القلب ، أو إيقاع التنفس . يمكن للكلمات أن تجعل منك شخصاً سعيداً ومبدعاً أو شخصاً غاضباً ومتقاعساً .

إن كلمة مثل " مشكلة " لهى كلمة سلبية ، فهى تستدعى التوتر العصبى والقلق ، ويمكنها أن تؤدى إلى التعرض للضغط والهموم . تخيل حالك حين يتصل بك أحدهم ويقول على عجل : " نحن فى مشكلة حقيقية ها هنا ! " تقع على الفور فريسة الضيق والتوتر . أما إذا أشرت إلى كل مشكلة أو صعوبة على أنها تحدٍ أو فرصة ، فسوف تستجيب لها بالمزيد من الهدوء وصفاء النفس .

سر النجاح الكبير

خلال ٢٢ عاماً قضاها " نابليون هيل" فى عقد لقاءات مع الأشخاص الناجحين ، سعياً وراء أسرار النجاح ، وجد أن كلاً من هؤلاء قد توصل فى النهاية إلى أن كل عقبة تنطوى بداخلها على بذرة منفعة أو ميزة مساوية لحجم هذه العقبة .

إن مهمتك هى أن تنظر إلى كل صعوبة تواجهك على أنها تحدٍ مرسل إليك لكى يجعلك أكثر ذكاءً وأحسن حالاً ، ثم أمعن النظر داخل هذه الصعوبة بحثاً عن ميزة أو منفعة قد تنطوى عليها . المثير هو أنك سوف تجد على الدوام أمراً طيباً أو نافعاً بوسعه تقديم العون لك .

الوضوح أمر أساسى

الخطوة الثالثة للأسلوب المنهجى هى أن تحدد المشكلة أو التحدى بوضوح . اسأل نفسك : " ما هى المشكلة تحديداً ؟ " وقم بكتابتها ، وضع على الورق تحديداً واضحاً لها . فإن المشكلة المحددة على نحو مناسب تعتبر نصف محلولة ، بالضبط كما يعتبر التشخيص الدقيق هو نصف العلاج .

بعد أن تقوم بتحديد المشكلة تحديداً واضحاً اسأل نفسك : " ما الأمور الأخرى التى تتكون منها المشكلة ؟ " وتذكر أن الأسئلة ذات الصياغة الجيدة تعد محفزاً

قوياً للإبداع ، وكلما تنوعت الطرق التى تصيغ بها المشكلة وتعيد صياغتها بها على صورة أسئلة كثرت الأفكار والطرق المختلفة التى ستولدها لحل المشكلة وانتبه إلى أن لكل مشكلة تعريفاً واحداً فقط .

إذا كان حجم مبيعاتك منخفضاً فإنه يمكنك أن تقول ببساطة : " حجم مبيعاتنا منخفض " . لكن ماذا لو استطعت أن تقوم بإعادة تعريف المشكلة أو إعادة صياغتها بطرق متنوعة ومختلفة . قد تقول شيئاً مثل : " إن حجم مبيعاتنا ليس بالقدر الذى نرتجيه " ، أو " إننا لا نبيع من منتجاتنا أو خدماتنا بالقدر الذى نأمله " .

بمثل تلك التعريفات ستظهر طرائق جديدة لحل المشكلة . بل حتى يمكنك القول : " يبيع منافسونا من منتجاتنا وخدماتنا أكثر مما نبيع نحن . " أو " لا يحقق ممثلو مبيعاتنا ما يكفى من المبيعات لبلوغ المستوى المستهدف . " أو " يشترى عملاؤنا منتجاتنا أو خدماتنا من منافسينا أكثر مما يشترون منا ".

كلما كررت ذكر المشكلة ، أصبح الحل أكثر وضوحاً . فكل تعريف جديد للمشكلة أو الهدف يؤدى بك إلى طريق مختلف وأكثر نفعاً فى الكثير من الأحيان .

تحديد كل الأسباب المحتملة

الخطوة الرابعة لحل المشكلات بأسلوب منهجى أن تقوم بتحديد الأسباب المحتملة للمشكلة . ابحث عن كل من الأسباب الواضحة والأسباب الخفية . قم باختبار فرضياتك ، اسأل نفسك : " ماذا لو كنا مخطئين تماماً فى تعاملنا مع الحالة الراهنة ؟ " ماذا لو قمت بعكس ما ينبغى عليك القيام به تماماً ، فى التو والحال ، ما هى التغييرات التى قد تجريها ؟

فى أساس كل فشل تكمن فرضيات خاطئة . قد تكون افترضت على نحو لاواعٍ شيئاً غير صحيح بشأن منتجكم أو خدمتكم ، أو بشأن السوق ، أو منافسيكم أو عملائكم . تقوم كل الأبحاث العلمية الجيدة على الاختبار الوافى والتفصيلى للافتراضات أو التخمينات ، فما هى افتراضاتك أو تخميناتك ؟ وكيف يمكنك اختبارها ؟

تحديد كل الحلول المحتملة

الخطوة الخامسة لهذا الأسلوب المنهجي هي أن تقوم بتحديد كل الحلول المحتملة . قم بكتابة الحلول المحتملة ثم بعض الحلول غير الواضحة تمام الوضوح . انتق الحلول المناقضة للحلول الواضحة ؟ في بعض الأحيان يكون الحل هو عدم القيام بأي شيء على الإطلاق . وفي بعض الأحيان يكون الحل هو القيام بشيء مختلف جملة وتفصيلاً . كلما زاد ما تولده من حلول اعتماداً على التعريف الدقيق للمشكلة ، وتعريفك الدقيق لأسباب المشكلة ، زادت احتمالات توصلك للحل الأنسب أو الأكثر من حل متشابك .

اتخذ قراراً

الخطوة السادسة هي أن تقوم باتخاذ قرار من بين ما توصلت إليه من حلول . فإن أي قرار عادة ما يكون أفضل من عدم اتخاذ قرار مطلقاً . إن قراراً واضحاً وقاطعاً من أي نوع يحفز القدرة الإبداعية ويولد الطاقة ، وينشط عقلك فائق الوعي . كن مستعداً لاتخاذ قرار ، وإذا ما حصلت على معلومات جديدة ، فكن مستعداً بالدرجة نفسها لأن تغير هذا القرار أو تعدله .

تحمل مسئولية النتائج

الخطوة السابعة هي إما أن تتحمل المسئولية كاملة بنفسك أو أن تكلف شخصاً آخر بتطبيق الحل وتحمله المسئولية ؛ فإنك بهذا تتحرك بناء على القرار . ابدأ بأسرع ما يمكنك دون تسويف أو إرجاء .

إنه لمن المدهش إلى أقصى حد عدد الأشخاص الذين قد غيروا حياتهم بكاملها من خلال خوض هذه العملية لاتخاذ القرار ، ثم اتخاذ بعض الخطوات المحددة على الفور بغرض حل مشكلتهم أو تحقيق هدفهم .

وتذكر أن الأشخاص الناجحين ليسوا هم من يتخذون القرار الراجح طيلة الوقت ، بل هم من يحسنون قراراتهم .

ما إن تقوم بتطبيق قرار ما فسوف تتلقى فى الحال مردوداً حيوياً لما اتخذته من خطوات . وسوف يتيح لك هذا المردود أن تصحح وضعك إذا لم تكن على المسار الصحيح . وبينما تصحح مسارك وتتخذ خطوات جديدة فإنك ستتلقى مزيداً من حالات المردود الحيوى الذى يمكنك التعلم منه ، وتصير أكثر ذكاء وكفاءة ، ونتيجة لذلك ستبدأ فى التحرك نحو هدفك أسرع فأسرع .

حرر العبقرى الذى بداخلك

يعد كل من العصف الذهنى والأسلوب المنهجى لحل المشكلات اثنين من الأساليب الإيجابية التى تمكنك من بلوغ أهدافك على نحو أسرع مما قد يراود خيالك . إضافة لذلك هناك أنشطة سلبية عديدة بوسعك تطبيقها فى حل المشكلات وتحقيق الأهداف ، وتتيح لك هذه الطرائق استخدام مستويات أعمق لعقلك .

يقول قانون الاسترخاء : فى جميع مستويات العمل العقلى ، يهزم الجهد نفسه بنفسه . وهذا يعنى أنه كلما استرخيت وتناسيت المشكلات وحولتها إلى عقلك فائق الوعى سارع ذلك بقيامه بحل المشكلة بدلاً منك .

هناك أساليب سلبية عديدة يمكنك استخدامها من أجل تحفيز عقلك فائق الوعى . ولنقل كبداية إن قيامك بنشاط بسيط مثل أحلام اليقظة لهو طريقة رائعة لتجلب الاسترخاء لعقلك . ففى هذه الحالة من الهدوء سوف تندفع إلى وعيك الأفكار النيرة غير المسبوقة . وكذلك الاستماع إلى الموسيقى الكلاسيكية ، والتمشية بين أحضان الطبيعة ، أو مجرد الجلوس ، والاسترخاء ، التأمل أو التفكير ، من شأن هذا كله أن يفتح عقلك على الإلهام أو الأفكار والمشاعر التى تستطيع أن توفر عليك آلاف الدولارات وأعواماً من العمل الشاق .

ممارسة الانفراد بالذات

لعل أفضل أسلوب سلبى على الإطلاق من أجل التفكير الإبداعى هو الانفراد بالذات ، والطريقة التى يمكنك ممارسته بها بسيطة . أولاً : أن تجد مكاناً يمكنك

الجلوس فيه وحدك فى هدوء وأن تبقى ثابتاً تماماً . ثانياً : أن تُرح نفسك وتأخذ أنفاساً عميقة حتى تكون مسترخياً ومركزاً .

ثالثاً : فى هذا الهدوء والصمت قرر الجلوس بلا حراك لمدة من ٣٠ إلى ٦٠ دقيقة . توقف عن النهوض، احتساء القهوة ، التدخين ، أو حتى الاستماع إلى الموسيقى . اجلس وحسب فى ثبات تام وانتظر فى الصمت سماع صوت إلهامك الداخلى حتى يتحدث إليك .

عندما يتضح لديك ما ترغب فيه ، سيتحفز عقلك فائق الوعى لأن يمنحك أفكاراً لإنجازها . عندما تسبق ممارسة الانفراد بالذات بممارسة العصف الذهنى فإنك ترفع بهذا من وظائف العقل إلى حالة عليا من الانتباه والرهافة . فإنك تركز عقلك الواعى على التوصل لحل ، ثم يبدأ عقلك فائق الوعى فى حالة الانفراد بالذات فى القيام بعمله . وبينما تجلس هادئاً فى الصمت وتستمع إلى جواب لسؤالك ، غالباً ما ستتلقى رؤى يمكن لها أن تبدل مسار حياتك بكامله .

مفتاح مستقبلك

يعد مفتاح صنعك لمستقبلك الخاص هو تحرير قوى عقلك . فبمقدورك أن تصبح عبقرياً ، وبحوزتك جميع القوى العقلية التى قد تحتاج إليها الآن ، من أجل بلوغ أى هدف تضعه نصب عينيك . فإن حقيقة أن بوسعك كتابته وتخيله بصرياً تعنى على التحديد أن هذا الهدف ممكن تحقيقه . لكن الأسئلة الوحيدة الجديرة بالطرح هى : ما مدى إلحاح رغبتك فى الهدف ؟ وهل أنت على استعداد لأن تدفع ثمن هذا مقدماً للحصول عليه ؟ لا أحد سواك يمكنه إجابة تلك الأسئلة .

عندما تبدأ فى توليد تدفق ثابت من أفكار تحقيق الهدف ، فستشرع فى التحرك للأمام بشكل أسرع من أى وقت سابق . سيبدو الأمر فى الظاهر كما لو أنك تتحلى بالحظ السعيد ، لكنه ليس الحظ مطلقاً .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. اقرأ ، تعلم ، وطور قاموس مفرداتك يومياً ؛ كلما زاد ما تعرفه من كلمات تحسن تفكيرك وتحسنت القرارات التى يمكنك اتخاذها .

٢. مارس العصف الذهنى لدى كل مشكلة تواجهك أو هدف تحدده ؛ قم بكتابة هدفك أو مشكلتك فى صيغة سؤال ثم قم بابتكار ٢٠ إجابة له . اتخذ خطوة إزاء إحدى هذه الإجابات على الأقل ، اتخذ الخطوة مباشرة .

٣. ابحث داخل كل مشكلة أو صعوبة عن الفرصة أو المنفعة المساوية لها فى المقدار أو التى تفوقها حتى حجماً ؛ وسوف تجدها على الدوام .

٤. تعامل مع كل عقبة أو مشكلة بأسلوب منهجى ومنطقى ؛ حدد كل الأسباب المحتملة وتعرف على كل الحلول المحتملة ، ثم اتخذ قراراً . اتخذ خطوة إزاء هذا .

٥. كن موجهاً نحو الحل ، واهتم دائماً بإزالة العوائق وبلوغ الهدف .

٦. تحلَّ بثقة تامة فى قدراتك على حل أية مشكلة وتجاوز أية عقبة أمام عقلك لبلوغ الهدف .

٧. اعتمد على عقلك فائق الوعى والجأ إليه بانتظام عن طريق تغذيته بأهداف واضحة ، وتوقعات إيجابية ، وفترات من الانفراد بالذات والاسترخاء ، والتوكيدات الإيجابية . فهذه الأشياء هى القوة التى تفوق كل قوة .

١٠

المبدأ التاسع ـ النتائج تحدد المكافآت

" لم يتأت لى النجاح إلا من الاجتهاد
فى العمل المتاح لى يوماً بعد يوم " .

ـ جونى كارسون

يقول الناس إنك محظوظ عندما تحقق نجاحاً كبيراً بشكل أسرع وأسهل من الآخرين ، لكن كل شىء يحدث يعتمد على الاحتمالات . يتخذ الناجحون على الدوام خطوات ، سواء كانت صغيرة أم كبيرة ، بغرض زيادة احتمالات بلوغهم لأهدافهم . وهم يُرجعون نجاحهم إلى سماتهم الشخصية وبالأخص إلى استعدادهم للعمل باجتهاد ودأب يفوق عمل الآخرين . أما الأشخاص الفاشلون فإنهم يعزون قصورهم إلى سوء الحظ ، ويلقون باللوم على الأشخاص الآخرين والظروف المحيطة بهم .

إن مبدأ النجاح الأقصى هو قدرتك على التوصل للنتائج التى يكون الأشخاص مستعدين لأن يدفعوا مقابلاً لك ، وأن يرقوك ، ويدفعوك للأمام ، ويفتحوا الأبواب أمامك ، ويرتفعوا بك لمستويات القمة فى احترافك .

ما يحدد عوائدك هو النتائج التى تحرزها

يقول مبدأ النتائج : ستكون عوائدك مساوية على الدوام لنوع وكم وزمن النتائج التى ستحققها للآخرين .

يعد كل شخص أنانياً ويظهر ذلك عندما نعرف أن الأمر الذى يرغب جميع الأشخاص فى معرفته هو : ما هى مصلحتى فى هذا ؟ إننا نقيِّم الآخرين بناء على قدرتهم على مساعدتنا فى الحصول على ما يريدون ـ مالياً ، ومادياً ، وعاطفياً ، وذهنياً وسياسياً . فإن أكثر الأشخاص احتراماً ومكافأة من قبلنا هم من يمكنهم مساعدتنا فى التوصل إلى النتائج والثمار التى نرغب فيها .

المشاركة أمر أساسى

يعد مبدأ المشاركة وثيق الصلة بمبدأ النتائج ، ويقول : " إن فوائدك المالية فى حياتك ستتناسب تناسباً مباشراً مع قيمة المساهمة التى تقدمها للآخرين ، ومع تقديرهم لها " .

بالنسبة لاقتصاد السوق فإن العميل هو الملك المتوج أو الملكة المتوجة ، فإنه يحدد أسعار جميع المنتجات والخدمات عن طريق ما هو مستعد لدفعه . يدفع العميل كل رواتبه أو أجوره وعمولاته مقابل مشترياته ، والجميع يعمل على إرضاء العميل . واشتهر " سام والتون " بقوله : " إن لنا جميعاً رئيس عمل واحداً وهو العميل ، يمكنه أن يستغنى عنا فى أى يوم إذا ما قرر الشراء من مكان آخر " .

فلا الشركات ولا الأشخاص يحددون الأجور والرواتب ، إنهم ينظمون قوانين السوق لا أكثر . تجذب الشركات عملاءها وتحتفظ بهم عن طريق المزج بين عوامل الإنتاج وجهود الموظفين لإنتاج منتجات وخدمات للبيع . إذا ما أدوا هذه المهمة وباعوا ما يكفى مما ينتجونه وبهامش ربح مجز ، ستستمر الشركة فى العمل ، وإذا لم يقوموا بهذا فلن تستمر الشركة فى العمل .

إن عملك ما هو إلا جزء من هذه العملية ، وأنت تتلقى أجرك مقابل ما تقدمه من مساهمة فى رفاهية أو خدمة عملائك . ويمكنك أن تزيد من مقدار ما تجنيه عن

طريق زيادة فى الكم أو ارتفاع فى النوع لمساهمتك فى العمل ، وعلى المدى البعيد فلن تجد وسيلة أخرى لتحقيق هذا .

سبب عدم الأمان الوظيفى

يعانى الكثير من الناس من عدم الشعور بالأمان الوظيفى وكذلك ثبات أو تناقص مستويات دخلهم ، لأنهم لم يواصلوا رفع قيمة مساهمتهم التى يقدمونها لمستخدميهم . واليوم فإن أعلى مكونات المنتج أو الخدمة قيمة هو مقدار المعرفة والمهارة الموضوعية فيه . إذا لم يواصل أحدهم التعلم والنمو وتطوير مهاراته إلى مستويات أعلى فأعلى ، فسوف تتناقص قيمة مساهمته تدريجياً بمرور الوقت ، مثل مستويات الماء فى أحد الخزانات المثقوبة . فلا مناص من أنه ستمر به تجارب الفصل من العمل ، والاستغناء عنه لعدم وجود عمل ليقوم به ، أو لتخفيض نسبة العمالة من أجل تقليل النفقات ، وأنه سيعانى فترات ممتدة من البطالة ، والقلق المالى الدائم .

ستحقق الأمان الوظيفى وستنال دخلاً أعلى عن طريق تكريس نفسك لتطوير ورفع النتائج التى تقدمها للآخرين . وعن طريق زيادة المساهمة التى تضيفها إلى حياتهم وعملهم . وفقاً لقانون التماثل : **فإن مستوى معيشتك خارجياً سيكون انعكاساً لقيمة استعدادك للمشاركة داخلياً .**

كن متوجهاً بقوة نحو النتائج

إحدى أسرع الطرق من أجل أن تحظى باهتمام الأشخاص المهمين فى عملك هى أن تكون متوجهاً بقوة نحو النتائج . فإن التوجه نحو النتائج هو سمة أساسية لأعلى الأشخاص أجوراً وأكثرهم احتراما فى كل شركة وكل مجال عمل .

وطبقاً لـ " تيودور ليفيت " ، عميد كلية " إدارة الأعمال " بجامعة هارفارد ، فإن أثمن الأصول التى تمتلكها أية شركة من الشركات هى سمعتها ، وتتمثل سمعتها فى مدى معرفة عملائها بها ، وتتمثل فى الطريقة التى يتحدث بها حولها عملاؤها والآخرون فى السوق وكيفية وصفهم هذه الشركة للآخرين . فبإمكان

الشركة ذات السمعة الممتازة حول بضائعها وخدماتها أن تبيع وتربح أكثر من أى شركة أخرى ضعيفة السمعة ، أو معدومة السمعة تماماً .

تعد شركة " سونى " مثالاً جيداً ، فقد اكتسبت سمعة على نطاق دولى لجودة ابتكاراتها التكنولوجية ، فإن اسم "سونى" على أحد المنتجات يمكنه أن يرفع من القيمة المتوقعة لهذا المنتج بنسبة ٢٠٪ إلى ٣٠٪ ، حتى ولو كان مطابقاً لمنتج مماثل على الرف نفسه ، لكن اسم ماركته أقل منه شهرة وصيتاً .

وعلى غرار الشركات فإن سمعتك الشخصية هى أثمن ممتلكاتك أيضاً . إن سمعتك ، أو العلامة التجارية الخاصة بك ، يمكن تعريفها بأنها الطريقة التى يفكر بها فيك الأشخاص الذين تعمل معهم ، أو تعمل من أجلهم ، وكذلك عملاؤك . يمكن إيجاز سمعتك فى الكلمات التى يستخدمها الأشخاص لوصفك عندما لا تكون موجوداً . وكل ما تقوم به لتحسين سمعتك من شأنه أن يحسن قيمتك المتوقعة ، وقيمة ما تقوم به . ولعل أهم جانب من سمعتك هو قدرتك على تحقيق النتائج التى تم استخدامك وتوظيفك من أجلها .

مهمة الجودة هى قيمة عوائدها

متى ما اكتسبت إحدى الشركات سمعة ممتازة لتقديمها منتجات وخدمات ذات جودة عالية ، فإن العملاء يزدحمون حولها للشراء منها . وعندما تكتسب صيتاً حسناً فى القيام بعمل فاخر فسوف يزدحم الناس حولك لشراء خدماتك أيضاً . إن اكتسابك عادة القيام بعملك على خير وجه ، يدفعك إلى فئة مختلفة عن أولئك الذين لا يعملون إلا لتجنب اللوم .

تخيل أنك ذهبت إلى الطبيب تشكو ألماً أو مشكلة من نوع ما ، ثم أخبرك الطبيب بعد أن أتم فحوصاته أنك بحاجة إلى عملية خطيرة قد تهدد حياتك . فماذا سيكون أول أسئلتك أو همومك ؟

غالباً سيكون سؤالك هو : " من هو أفضل طبيب يمكنه القيام بهذه الجراحة ؟ " فإذا ما كنت بحاجة إلى عملية خطيرة لك أو لأحد أفراد أسرتك فلن تسأل مطلقاً : " من هو أرخص طبيب يمكننى تكليفه بهذه العملية ؟ " فالسعر لن

يكون حتى عنصراً داخلاً فى الحسبان إذا ما كانت الخدمة أو المنتج لهما ما يكفى من الأهمية .

يعتقد عديد من مندوبى المبيعات ومديرى المشروعات التجارية التنفيذيين أن العملاء الدائمين والعملاء المحتملين لا يهتمون سوى بما تبيعه وما هو متوافر أيضاً . فعندما يقول أحد الزبائن : " إن أسعاركم عالية جداً " ، غالباً ما يقصد أن جودتكم متدنية إلى درجة لا تستحق ما تطلبونه ثمناً لها . إن القضية الحاسمة هى جودة ما تعرضه فى صلتها بالمنفعة التى يبحث عنها العميل .

عندما تجعل نفسك مشهوراً بأنك واحد من أفضل الأشخاص فى مجالك ، ستجنى أجراً أكثر من المتوسط الغالب ، وستكون مطلوباً على الدوام . وسرعان ما ستتعلم أن ما ينشده الناس أكثر من أى شىء آخر هو الجودة العالية للنتائج وليس مجرد سعر منخفض .

كن مستعداً للعمل الشاق

إضافة إلى الحرص على الجودة ينبغى عليك أن تكون مستعداً للعمل الشاق ، فهو أمر لا غنى عنه للنجاح الدائم . فإن عادات إتقان العمل تسير جنباً إلى جنب الأشخاص الذين يشار إليهم كمحظوظين . فإن الشخص الذى يعمل على خير وجه وبكفاءة وإتقان ، وينجز عملاً عالى القيمة ، بحلول المواعيد المحددة أو حتى قبلها ، يبدو كما لو أن الحظ يحالفه كثيراً ، ويفوز بالمزيد من الفرص للقيام بالمزيد من العمل عالى القيمة .

فى كل مؤسسة أو شركة يعرف جميع العاملين من هو الأكثر اجتهاداً فى العمل . ويعرف الجميع من هو الثانى فى الاجتهاد ، ومن هو الثالث ؛ وهكذا . وعلى هذا فإن المجتهد فى عمله سيكون محط الاحترام ، والأعلى تقديراً .

تخيل أن شركتك قد استعانت بشركة أخرى من خبراء الجودة بغرض عقد لقاءات مع كل شخص فى شركتكم . ويسأل هؤلاء الخبراء كلاً منكم أن يقوم بترتيب كل زملائه العاملين معه بداية من أكثرهم اجتهاداً فى ظنه ، ونزولاً إلى أقلهم عملاً . وسيتم جمع هذه الاستقصاءات إلى بعضها البعض ، ثم دمجها فى تقرير واحد من أجل تقديمه إلى الإدارة . فسوف تجد على الأرجح أن كل شخص

فى الشركة تقريباً يعرف ويتفق مع الآخرين بشأن الشخص الأكثر اجتهاداً فى العمل والأقل اجتهاداً ، وحول مكانة بقية الآخرين فيما بينهما .

إن الأشخاص الذين تتم ترقيتهم إلى مناصب تتميز بالأهمية يكونون هم الأكثر اجتهاداً فى العمل ، وذلك يكاد يكون على الدوام ، وهم الأشخاص الأكثر انغماساً فى العمل وانشغالاً فى هذا المجال . وهم يبحثون باستمرار عن أشباههم من الأشخاص ، فالطيور على أشكالها تقع . ولعله ما من وسيلة أسرع لأن تجذب إليك دعم واهتمام الأشخاص الذين بوسعهم تقديم يد العون لك مثل بناء سمعة طيبة فى داخل مؤسستك أو شركتك كواحد من أكثر الأشخاص اجتهاداً فى العمل بالمكان .

أغلب الناس كسالى

للأسف يعد أغلب الناس كسالى ، ولا يقومون إلا بما يتوجب عليهم القيام به لتجنب الفصل من العمل . وأحياناً ما يتصرفون وكأنهم مؤهلون لإحدى الوظائف ، سواء كان هذا صحيحاً أم لا . فقد خلق الرخاء الدائم منذ الحرب العالمية الثانية جيلين أو ثلاثة من الموظفين والعاملين الذين نشأوا على فكرة أن بوسعهم القيام بنصف العمل والحصول على كل الراتب .

ونتيجة لتدهور نظامنا التعليمى ، إضافة إلى تقلص الجانب العملى المرتبط بالترقى الاجتماعى ، أصبح بمقدور الكثيرين أن يصبحوا من الصف الدراسى الأول إلى الصف النهائى ، وحتى المرحلة الجامعية ، دون أن يجتهدوا الاجتهاد المطلوب للحصول على الشهادة أو الدرجة . وحين ينخرطون فى عالم العمل فهم يواصلون ببساطة القيام بما كانوا يقومون به على مدى أعوام .

إهدار الوقت سمة عالمية

وفقاً لمؤسسة " Robert Half International " يعمل الشخص العادى لأقل من ٥٠٪ من الوقت الذى يتقاضى عليه أجراً . بل إن اللقاءات الشخصية بالمديرين أثبتت اعترافهم بأنهم يمضون ٥٠٪ كاملة من وقتهم فى العمل وهم يقومون بأمور

ليس لها أية صلة مطلقاً بمهام وظيفتهم أو بشركتهم . وهذا المتوسط للوقت المهدر بنسبة ٥٠٪ يعنى أن النصف يُستغل والنصف يُهدر ، بل إن معظم الأشخاص يهدرون أكثر من ٥٠٪ من وقتهم .

الناحية الرئيسية لتضييع الوقت هى الشئون الاجتماعية التافهة . فتبعاً للبحث فإن نسبة ٣٧٪ بكاملها من كل يوم من أيام العمل يتم إهدارها فى المحادثات عديمة القيمة بين الزملاء . ثم تأتى نسبة الـ ١٣٪ الأخرى للوقت المهدر كنتيجة للحضور المتأخر قليلاً ، والانصراف المبكر قليلاً . ويتم استهلاك الوقت المهدر فى فترات راحة أطول لتناول القهوة أو لتناول غداء جماعى ، ويتم التهام الوقت كذلك فى الشئون الشخصية والمكالمات الهاتفية الشخصية . إن الشخص العادى فى أمريكا لا يشرع فى العمل حقاً وصدقاً قبل الساعة الحادية عشرة صباحاً . وقبل أن يحين هذا الوقت فهو ـ أو هى ـ يقوم باحتساء قهوته ، ومطالعة الصحف ، وتفقد البريد ، وتجاذب أطراف الحديث مع الزملاء وعمل بعض المكالمات الهاتفية .

ذهبت مؤخراً لإجراء لقاء تلفزيونى حول إدارة الوقت والفعالية الشخصية . عندما وصلت إلى المحطة التلفزيونية ، مررت خلال المكاتب وغرفة التحكم ، ومن بين الاثنى عشر شخصاً الذين مررت بهم كان هناك شخصان يعملان . الآخرون جميعاً كانوا يثرثرون بشأن أسرهم ، أو أصدقائهم . أو مباريات كرة القدم ، أو يقرأون الصحف ويحتسون قهوتهم ، أو يتطلعون عبر النوافذ . وكان هذا يحدث فى جهة عمل تنتمى للقطاع الخاص وتتسم بالتنافس الضارى . تخيلوا إذن معايير العمل التى يجب أن تكون فى المؤسسات الحكومية أو الهيئات البيروقراطية الضخمة !

الانشغال بالمهام التى لا تتسم بالأولوية

ومما يزيد الأمور سوءاً أنه حين لا يهدر الناس أوقاتهم ، فعادة ما ينشغلون بمهام ليست ذات أولوية ، كما أنهم لا يعملون بالكفاءة اللازمة كذلك . وعلى هذا فإنهم لا ينجزون إلا أقل القليل ، فيتراكم عملهم أمامهم وينقلونه من هنا إلى هناك . وحين تتعاظم الضغوط يندفعون نحو المهمة لإتمامها ، وينتهون منها على أسوأ حال . ومن المقدر أن نسبة ٢٥٪ كاملة من نفقات أية جهة عمل أو مشروع

تجارى ، يلتهمها إعادة التشغيل وإعادة عمل المنتجات والخدمات أو المهام التى تم إنتاجها أو أداؤها على نحو غير متقن .

تبدأ النسبة العامة من أماكن العمل بأمريكا فى الإغلاق حوالى الساعة ٣ بعد الظهر ، حتى ولو كان ساعات عملهم الرسمية لا تنتهى قبل الخامسة مساءً أو الخامسة والنصف ، بل إن بعض الشركات تعلق لافتة فى غرف الموظفين تقول : " فى حال اندلاع الحرائق لا تستسلم للذعر . كل ما عليك هو مغادرة المبنى بالسرعة نفسها التى تغادر بها عادة عند الخامسة مساءً كل يوم " .

اصنع سُمعتك بنفسك

وإليك هذا السؤال : هل تتحلى بسمعة كواحد من أكثر العاملين اجتهاداً وكفاءة فى شركتك ؟ هل يتطلع نحوك الآخرون بإعجاب ويحترمونك كواحد من أهل القمة فى مجال عملك ؟ هل يتم تكليفك على الدوام بمهام أكثر وأضخم ، ومسئوليات أكثر أهمية ، وبالمزيد من الفرص للترقية ، بحيث يتم تكليفك بها أكثر من أى شخص آخر ؟ إذا كانت الإجابة بالنفى ، ألم يحن الوقت بعد لأن تتخذ قراراً بأن تحمل أمر مستقبلك على محمل الجد ؟ ولا تنس أن الحياة ليست " بروفة " أو تدريباً على شىء آخر سواها .

قانون الجهد المستخدم

يعد قانون الجهد المستخدم عاملاً أساسياً من عوامل الحظ ، ويقول إن أى هدف أو مهمة أو نشاط ينصاع ويلين للجهد المتواصل من العمل الشاق .

يمكنك أن تنجز أى شىء تقريباً فى الحياة إذا كنت مستعداً للعمل من أجله بالجهد الكافى وعلى المدى الزمنى الكافى ، وللصمود فى مواجهة جميع العقبات والصعوبات حتى تتجاوزها . فالاجتهاد والكد دائماً سر النجاح الكبير .

انخرط فى العمل طيلة وقت العمل

ليكن هدفك أن تكون نجماً ساطعاً فى مجال عملك . ليكن هدفك أن تلتحق بنسبة العشرة بالمائة على قمة الأعلى أداء فى مؤسستك . ينبغى أن تخطط لصنع سمعة كواحد من أبرع الأشخاص فيما تقوم به . ومفتاح تحقيق جميع تلك الأهداف فى غاية البساطة وهو أن تعمل كل الوقت الذى تقضيه فى العمل !

اتخذ قراراً فورياً بأنك عندما تذهب إلى العمل فسوف تعمل كل وقت العمل ، وأنك لن تهدر الوقت فى الأمور الاجتماعية أو قراءة الصحف ، وألا تتباطأ وتتمهل فى فترات الراحة المخصصة للقهوة أو لتناول الغداء ، وأنك لن تهدر وقت الشركة على المكالمات الهاتفية الشخصية ، أو التسوق ، أو جلب ملابسك وأشيائك من المغسلة ، أو تسليمها إلى المغسلة ، أو تتفقد أحدث التخفيضات فى المتاجر . وبدلاً من ذلك كله **فسوف تعمل كل الوقت الخاص بالعمل .**

وعندما يحاول الآخرون مقاطعة بطولتك الجديدة فى العمل ، بأن يطلبوا منك التحدث معك لدقيقة ، فقل لهم ببساطة : " نعم ، ولكن ليس الآن " . شجعهم على التحدث إليك قبل أو بعد ساعات العمل أو خلال وقت الغداء . ولكن فى الوقت نفسه قل : " ولكن فى الوقت الحالى علىَّ أن أعود للعمل ! "

احرص على تكرار تلك العبارات القوية على مسامعك : " أعود للعمل ! أعود للعمل ! أعود للعمل ! " ، كأمر إيجابى تبرمجه فى داخل عقلك اللاواعى وتغرسه عميقاً فيه .

لن تكون هذه الطريقة فى العمل يسيرة فى البداية . عندما تتوقف عن إهدار الوقت مع زملائك ، فإنهم سيفعلون أى شىء ممكن ليجروك للأسفل إلى مستواهم . فسوف يشعرون بالتهديد بسبب تعهدك الجديد باستحقاق ما يدفع لك من راتب وإنجاز الكثير خلال يوم العمل . (ويمكن أن يكون الأمر أكثر سوءاً فى إحدى المؤسسات الموحدة ، حيث يكون الإصرار منصباً على أداء متوسط للعمل العادى إلى درجة معاقبة الموظف عالى الإنتاجية أو حتى فصله من العمل ، لأنه يظهر سوء الآخرين) .

وعلى الرغم من كل هذا يتوجب عليك أن تصر على قرارك ، فحينما تصنع صيتاً حسناً مبنياً على عملك كل وقت العمل ، فلن يقتصر الأمر على إنجازك

للمزيد وتربعك على القمة فى عملك ، بل ستبدأ أيضاً فـى الحصـول علـى ضربات الحظ . ستتلقى أجوراً أعلى وترقيات أسرع من أى شخص آخر .

ضاعف إنتاجك مرتين وثلاثاً

ما إن تقرر أن تكون أكثر العاملين اجتهـاداً وأفضـلهم فـى المؤسسـة التـى تعمـل بها ؛ سرعان ما ستنتج ضعفين بل ثلاثة أضعاف أكثر من الشـخص العـادى . عـن طريق استخدام سلسلة من الطرائق والأساليب المجربة للفعالية الشخصية ، بوسعك أن تزيد من نتائجك ومن قيمة مساهمتك زيادة هائلة ، مما سيذهل المحيطين بك . عندما تشرع فـى اسـتخدام هـذه الأسـاليب التـى يمارسـها أفضـل الأشـخاص أداءً وأعلاهم أجوراً فى كل المؤسسـات ، ستنجز المزيد من العمل بسهولة أكثر وسيصـبح لديك وقت فراغ أكثر مما تعتقد أنه ممكن حالياً .

إدارة الوقت والأداء الشخصى

هناك عدة مبادئ أساسية تتعلق بالوقت ينبغى عليك معرفتها . أولها جميعاً أن الوقت غير مطاط ، فلا يمكن مطه أو تقليصه ، إنه ثابت كماً ، وهو يمضـى بإيقـاع ثابـت مـن المسـتحيل إيقافـه . هـذه حقيقـة طبيعيـة يجـب عليـك التسـليم بهـا ومواجهتها ؛ لأنها لا يمكن لها أن تتغير .

الوقـت محـدود ، فـلا يمكنـك الحصـول علـى المزيـد منـه ، لكـن الحقيقـة أن بحوزتك كل الوقت المتوافر ، أى ٢٤ سـاعة جديـدة كـل يـوم . ومـا يحـدد جـودة معيشتك هو طريقة استغلالك لتلك الساعات .

وإليك إحدى النقاط المهمة : إنك تعرب عن قيمك وقناعاتك الحقيقية بالطريقـة التى تقضى بها وقتك ، كما يمكنك قياس مدى أهمية أحد الأمور بالنسـبة لـك عـن طريق قياس مقدار الوقت الذى تجد نفسك مستعداً لاستثماره ، كما تعـرب قراراتـك بشأن استغلال الوقت عن حقيقة شخصيتك ، وعما تريـده حقـاً ، وإلى أيـن تمضـى فعلاً فى الحياة .

إنك تبدأ حياتك بمال قليل والكثير من الوقت . إذا اجتهدت فى عملك وادخرت المال بانتظام ثم استثمرته استثماراً حريصاً فسينتهى بك الحال بوقت قليل والكثير من المال . كما أنك على مدار حياتك تعقد سلسلة من المقايضات ، تقايض وقتك نظير النتائج وعوائد حياتك ، وفى وقت بعينه ستنظر حولك للموضع الذى تشغله فى يومك هذا وتقيس إلى أى مدى انتفعت بمقايضة وقتك خلال ماضى الشهور والأعوام .

والمقايض البارع سيجنى قدراً حسناً من المال لدى بلوغه سن الأربعين ، أى بعد مرور عشرين عاماً أو ما يقرب منها على بداية العمل . سوف يقايض قدراً ضخماً من وقته يقضيه فى التعلم ، وسوف يقدم وقته أيضاً من أجل اكتساب المهارات الأساسية ، ومن أجل تحديد أهدافه والتخطيط لحياته ، ومن أجل النمو الشخصى والاحترافى . وكنتيجة لذلك سيقايض الآن وقت عمله مقابل دخل مرتفع ، ينبغى أن يكون هذا هو هدفك أنت أيضاً .

الادخار مقابل الإنفاق

أحد المبادئ الأساسية الأخرى فيما يتعلق بالوقت أنه لا يمكن ادخاره ، فالوقت لا يمكن إلا أن ينفق . إنه يمر سريعاً بصرف النظر عما تقوم به . إن ما تملكه إزاء ذلك هو أن تقرر إنفاق وقتك بشكل مختلف ، وبوسعك إعادة تخصيص الوقت فى الأنشطة عالية الجودة بدلاً من الأنشطة قليلة الجدوى .

يعود نجاح بعض الأشخاص إلى إنفاقهم مزيداً من وقتهم فى القيام بأمور عالية الجدوى . وهم يقومون بالمزيد من الأمور التى تدفع بهم باتجاه أهدافهم على نحو أسرع . ويعود إخفاق بعض الأشخاص وعدم إنجازهم إلى قيامهم بالكثير جداً من الأمور قليلة الجدوى ، أو عديمة الجدوى تماماً . إنهم يؤدون المهام وينشغلون بالنشاطات التى لا تدفع بهم باتجاه الأشياء التى يرغبون بها ، وما يزيد الأمر سوءاً أنهم يهدرون وقتهم فى الأمور التى تشدهم بعيداً عن أهدافهم .

إن لك دائماً مطلق الحريةِ فى تخير كيف تنفق وقتك ، أنت المتحكم وأنت من يشغل مقعد القيادة ، وأنت من يصمم مصيرك الخاص . فى كل لحظة تمر بوسعك

أن تقرر إنفاق وقتك فى نشاطات عالية الجدوى أو نشاطات قليلة الجدوى . وسوف يحدد مجموع اختياراتك نوعية حياتك اليوم وغداً .

عقلك هو أكثر أدواتك إنتاجاً

فى مستهل مشوارك المهنى ، قد تكون عاملاً يدوياً أو موظفاً مكتبياً ، واليوم رغم ذلك فأنت مشتغل بالمعرفة . وعلى هذا فإن لديك مسئوليتين رئيسيتين ، أولاً : تكمن مهمتك فى تحديد ما يجب القيام به ، بقدر أكبر من تحديد كيفية القيام به . ثانياً : لا يقاس عملك من خلال حجم نشاطاتك مثل العمال ، ولكن من خلال ما تتوصل إليه من نتائج . تكمن مهمتك فى التركيز على النتائج القابلة للقياس ، والتى تم توظيفك لتحقيقها .

وتتمثل أهم مهامك فى أن تحدد مقدماً وبدقة ما يجب القيام به بالضبط ، وما هو ترتيب الأولويات بالنسبة لك . ثم ينبغى أن تروض نفسك على إنجاز المهام وفقاً لترتيب الأولويات الذى أرسيته بنفسك ، وهذا هو مفتاح الشخصية المثمرة والمنتجة أن تقوم بالأمر الأكثر أهمية فى هذه اللحظة مهما كان . وهذا التدريب لهو جانب لا غنى عنه من أجل صنع مستقبلك .

عناصر النجاح الشخصى

خضعت عناصر النجاح الشخصى للدراسة على مدى تاريخ الإنسانية ؛ منذ كتابات الفلاسفة الأوائل فى العام ٥٠٠ ق . م . وخلال المائة عام المنصرمة أجريت أبحاث حول سمات الأشخاص الناجحين ، وهى أفضل نوعاً وأكثر عدداً من كل ما كتب عداها فى التاريخ .

ويعد أحد أهم الاكتشافات على الإطلاق ، بناء على البحث المنجز بجامعة " هارفارد " والذى استمر لأكثر من خمسين عاماً على يد الدكتور " إدوارد بانفيلد " ، ألا وهو أن النجاح بدرجة كبيرة يعتمد على الاتجاه النفسى للإنسان . ما توصل إليه " إدوارد بانفيلد " مع آخرين أن العامل الأكثر أهمية الذى يحدد ما يحدث لك هو اتجاهك النفسى إزاء الوقت . هل تفكر لوقت طويل أم لوقت قصير

عند اتخاذ قراراتك الأساسية . استنتج د. " بانفيلد " أن الأشخاص ذوى التفكير طويل المدى ـ كما أسماهم ـ يكونون بلا شك أكثر نجاحاً من الأشخاص ذوى النظرة قصيرة المدى . فإن ذوى التفكير طويل المدى يتخذون قراراتهم اليومية بناء على الموضع الذى يرغبون فى الوصول إليه بعد سنوات عديدة فى المستقبل ، ونتيجة لهذا فإنهم يتخذون اليوم تلك القرارات التى من المرجح أنها تؤكد تحقيقهم للمستقبل الذى يرغبون به حقاً : من شأن التفكير طويل المدى أن ينمى ملكة اتخاذ القرارات على المدى القصير .

إنك تبدأ فى تنمية مهارة التفكير طويل المدى عن طريق تخيل ما ستبدو عليه حياتك بعد عشرة أو عشرين عاماً فى المستقبل . إنك تقوم بالتخطيط المسبق ـ والتخيل الذهنى للهيئة التى ستبدو عليها حياتك إذا ما صارت مثالية وكاملة تماماً ، ثم تعود بعقلك إلى اليوم الحاضر وتسأل نفسك : " ما الذى علىّ القيام به الآن فوراً لأبدأ فى صنع صورة المستقبل الذى أنشده حقاً ؟ " ثم تحدد وتخطط أهدافك وأولوياتك ونشاطاتك فى إطار ما ينبغى عليك القيام به من أجل التوصل لما ترغب فيه حقاً .

إن نسبة أقل من ٣٪ من الأمريكيين هم من ذوى التفكير طويل المدى ، ويصير هؤلاء فى نهاية الأمر قادة ورؤساء شركاتهم وأرباب أسرهم ، ويعتلون قمة أغلب المؤسسات ، ويجدون أنفسهم يتحكمون بمعظم المال وأصول المتلكات فى مجتمعنا . لقد بدأوا فى الادخار والاستثمار مبكراً فى حياتهم . وبحلول وقت تقاعدهم أو قبل ذلك بسنوات يحققون الاستقلال المالى ويصبحون الأشخاص الأكثر احتراماً وتأثيراً فى مجتمعاتهم .

تنطوى كلمة التضحية على سر التفكير طويل المدى ، كما أن الإشباع المرجأ يكون دوماً أساس التقدم الشخصى والاقتصادى . إن الاستعداد للقيام بتضحيات على المدى القصير من أجل التمتع على المدى البعيد بالنجاح والأمان هو أساس السعادة والرخاء . أما عدم الاستعداد لإرجاء الرضا والمتعة ، وفقدان القدرة على منع نفسك من إنفاق كل ما تكتسبه بل وما يزيد عليه قليلاً ، هما أساس حياة من المتاعب المالية ، والإخفاق النهائى للأهداف المالية .

أهم كلمتين من أجل النجاح

إن أهم كلمتين من أجل تحقيق النجاح هما التمحور والتركيز ، فهاتان القدرتان على التمحور بوضوح حول أهم أولوياتك ، وتركيز عقلك على أمر واحد من بين سائر الأمور حتى إتمامه ، هما ما يحددان مقدار ما تنجزه أكثر من أية صفات أخرى قد تكتسبها .

قد تكون أذكى شخص فى مجالك ، وقد تكون حسن المظهر بما يفوق العادة ، وتحظى بتعليم طيب المستوى وقبول شخصي إلى حد بعيد ، وتحيط بك جميع أنواع الفرص المواتية ، ولكن إذا لم تتمكن من التمحور والتركيز ، فسوف تذهب كل تلك العوامل أدراج الرياح . وسوف تخفق بشكل متواصل فى بلوغ مستوى الشخص العادى الذى يمكنه تدريب نفسه على التمحور والتركيز على أعلى أولوياته أثناء عمله .

تعد القدرة على تحديد أولويات واضحة هى لب إدارة المرء لحياته الشخصية والعملية ، إذ ينبع كل جهد ضائع وعدم الإنجاز من أولويات أخطىء تقديرها وتوجيهها . وينبع كل نجاح من القدرة على اختيار الأولويات اختياراً ذكياً ، ثم الإصرار على المهمة الأكثر إلحاحاً من حيث القيمة حتى إتمامها .

إن قوة الشمس تظل دافئة ورقيقة حتى تتركز على بقعة واحدة عبر زجاج ممغنط ، فعندئذ يمكنها أن تحرق بشدة وتخلق حرارة هائلة . كما قد يعطى مصباح إنارة بريقاً رقيقاً لا يكاد يكفى للقراءة على نوره . لكنه عندما يتم تركيزه إلى شعاع ليزر يصبح بمقدوره أن يقطع الصُّلب . إنه الأمر نفسه مع تحديد الأولويات ، فعندما تتعلم كيف تختار المهمة الأكثر إلحاحاً وضرورة ، ثم تتمحور حولها وتركز عليها دون أن يتحول عنها انتباهك ستبدأ فى إنجاز أمور لا يصدقها العقل .

قوة الأولويات الشخصية

هناك عدة خطوات لتحديد الأولويات ، وسوف تتيح لك هذه الوسائل والتقنيات أن تحقق أكثر مما يحققه الآخرون من حولك . وأولى تلك الخطوات هى اكتساب عادة وضع قائمة بأنشطتك ومهامك قبل الشروع بها . ومجرد عملك بناء

على قائمة مهام من شأنه فى حد ذاته أن يزيد إنتاجك بنسبة ٢٥٪ وأكثر من المرة الأولى .

يستعين بالقوائم أفضل الأشخاص إدارة للوقت وأعلاهم إنتاجية . تماماً كما أنك لا تفكر فى الذهاب لمحل البقالة بدون قائمة بما ترغب فى شرائه ، ينبغى عليك ألا تنخرط أبداً فى يومك بدون قائمة مكتوبة بما ترغب فى القيام به .

هناك أنماط متعددة من القوائم . أولاها هى قائمة القيادة ، والتى تقع فى جوهر برنامجك لإدارة الوقت . إنها قائمة بكل ما يمكنك التفكير فيه مما ترغب فى القيام به خلال المستقبل الذى يمكن التنبؤ به . وما إن يبزغ أمر جديد إلا وتقوم بتدوينه مباشرة فى قائمة القيادة الخاصة بك ، بحيث لا تنساه . ويمكن لهذه القائمة أن تشمل مئات البنود ، وقد يندرج بعض هذه البنود زمنياً بعد بضعة أعوام فى المستقبل .

القائمة الثانية هى قائمتك الشهرية ، والتى تحتوى على المهام الأساسية التى عليك إنجازها فى الشهر التالى . وتلخص هذه القائمة كل مسئولياتك ومشاريعك الخاصة بالعمل ، ومن الممكن أن تتضمن بنوداً من قائمة المدى البعيد كذلك .

القائمة الثالثة التى تحتاج إليها هى قائمتك الأسبوعية ، وهى نسخة أكثر تهذيباً من قائمتك الشهرية وتتضمن الأمور التى ترغب فى القيام بها هذا الأسبوع .

قائمتك الأخيرة هى القائمة اليومية ، وهى مفتاح الإنتاجية ذات الحد الأقصى . وهذه تمثل خطة كاملة لليوم الحالى منذ الصباح وحتى المساء . إنها خطة منظمة يمكنك اتباعها لتصل بأدائك وإنتاجيتك إلى الحدود القصوى . ويعمل ذلك كمسار يُتبع للتأكد من أنك تجنى خير الثمار من وقتك .

احرص دائماً على أن تبدأ يومك ، وأسبوعك ، وشهرك بقائمة مهام ، وأعد القوائم من أجل كل شىء ، وفكر على الورق ، فجميع الأشخاص الأعلى إنتاجية يفكرون وهم يمسكون فى أيديهم قلماً ، ويعدون القوائم من أجل كل الأشياء .

خطط لكل يوم مسبقاً ، ونسق خطته كما لو أن هذا اليوم هو أهم أيام عمرك ، وكل دقيقة منه عزيزة وثمينة بالنسبة لك . إياك أن تقع فى خطأ البدء بأية مهمة يتصادف أنها المهمة الأيسر أو الأقرب إلى نفسك . فكر قبل أن تعمل ثم اعمل بكفاءة وإتقان .

يشار إلى مقياس تقييم أداء شركة من الشركات أو سوق المال بالحروف " ROI " وهى الأحرف الأولى لعبارة : " Return On Investment " أى عائد الاستثمار . وصيغة قياس الكفاءة الشخصية هى الحروف " ROTI " وهى الأحرف الأولى لعبارة : " Return On Time Investment " أى عائد استثمار الوقت . ستكون عوائدك فى الحياة مجرد انعكاس لقيمة استثمارك لدقائق وساعات كل يوم من أيامك . وعليك أن تجعل هدفك تحقيق أعلى عائد ممكن لكل ما تقوم به .

قم بكتابة قائمة لكل يوم ، ومن الأفضل خلال الليلة السابقة ، مما سيتيح لعقلك اللاواعى أن يعمل بشأن بعض مهامك أثناء النوم . حدد الأولويات فى القائمة . وقرر الترتيب الذى ستشرع به فى القيام بمهامك ، بناء على قيمتها ومدى إسهامها فى تحقيق أهدافك .

حدد ترتيب الأحداث

إدارة الوقت هى عملية تحديد الترتيب الخاص بالأحداث فى حياتك ، وتتضمن قدرتك على تقرير ما سوف تقوم به أولاً ، وما سوف تقوم به ثانياً ، وما لن تقوم به على الإطلاق . من خلال اختيار أو تبديل ترتيب الأحداث تتحكم بالاتجاه الكلى لحياتك .

لعل أكثر وسيلة لإدارة الوقت رواجاً وانتشاراً من أجل تحديد الأولويات هى قاعدة ٨٠/٢٠ . وتقول هذه القاعدة إن نسبة ٨٠٪ من قيمة أية قائمة نشاطات ستكون فى نسبة ٢٠٪ من بنود هذه القائمة . وأحياناً ما تتمثل نسبة ٩٠٪ من قيمة قائمة نشاطاتك بكاملها فيما لا يزيد على ١٠٪ من بنود هذه القائمة . فإن بنداً واحداً من قائمة بعشر مهام يمكن له أن يكون أكثر أهمية من البنود التسعة الأخرى . وما يحدد إنتاجيتك وأداءك بدرجة كبيرة هو قدرتك على تقرير أى المهام تندرج فى نسبة الـ ٢٠٪ الأعلى قيمة .

ابدأ بالأهم

إياك والاستسلام لإغراء الانتهاء من صغار الأمور أولاً . بعد أن تقوم بتحديد نسبة الـ ٢٠٪ من المهام ، والتى يمكن اعتبارها الأكثر قيمة على مستوى النتائج ، ابدأ بالأهم . أما إذا انطلقت من فكرة الانتهاء من صغار مهامك ، ستجد أنها تتزايد ، وتتضاعف . وإذا بدأت العمل بالأمور الصغيرة ستجد أنك عند نهاية اليوم مازلت تعمل على الأمور الصغيرة . وستبقى مهامك ومسئولياتك الكبرى والمهمة فى انتظار عنايتك بها .

حدد النتائج

ما يحدد درجة أولوية أى إجراء أو فعل هو نتائجه المحتملة ، فإذا كان لإحدى المهام أو النشاطات نتائج ذات شأن وذات أثر على حياتك أو على عملك فلهذه المهام أولوية عليا ، أما المهمة والنشاط اللذان لهما نتائج قليلة أو بلا نتائج مطلقاً ، فلهما أولوية دنيا .

وتعد أكثر المهام تأثيراً وأهمية لشركتك ولعملائك هى ما يجب أن تكون على قمة أولوياتك ، وتعد النتائج المحتملة لعمل ذلك أو عدم القيام به هى نتائج ذات تأثير واضح . وبالمثل ، تعد التنمية الذاتية هى قمة أولوياتك ، فإن النتائج المحتملة على المدى البعيد المتمثلة فى التحسن المتزايد فيما تقوم به فى مجال عملك فائقة الأهمية .

وعلى الجانب المقابل فإن أخذ فترة راحة لشرب القهوة أو للذهاب لتناول الغداء مع الزملاء ليس له أى نتائج حقيقية بالمرة . فقد تأخذ فترات راحة لشرب القهوة وتناول الغداء على مدى أربعين عاماً دون أن يُمثل هذا اختلافاً فى مستوى إنجازك أو دخلك ، عدا أنها قد تؤثر عليك بالسلب .

طريقة (أ ب ج د هـ) لإدارة الوقت

فكر دائماً على مستوى التبعات المحتملة قبل أن تشرع فى العمل . أى ما هى التبعات المرجحة للقيام بأمر ما أو عدم القيام به ؟ وهنا تكون طريقة (أ ب ج د هـ) نافعة إلى أقصى حد .

تناول قائمة نشاطاتك اليومية ودوّن أحد هذه الحروف (أ، ب، ج ، د ، هـ) أمام كل مهمة ، فالمهمة (أ) هى أمر يتوجب عليك القيام به ؛ لأن ثمة تبعات جسيمة للقيام به أو لعدم القيام به ، فهو أمر ينطوى على أهمية لحياتك الشخصية ولمسارك المهنى ، كما أن هناك أشخاصاً يعتمدون عليك ويتوقعون منك أداء هذا الأمر ، فهو على رأس أولوياتك . ضع الحرف (أ) أمام جميع البنود ذات الأولوية القصوى فى قائمتك ، وهى المهام التى يتوجب عليك أداؤها ، على خير وجه ، وعلى جناح السرعة .

إذا كان لديك أكثر من مهمة تحت البند (أ) فضعها على الصورة أ ـ ١ ، أ ـ ٢ ، أ ـ ٣ ، إلخ . ثم ابدأ بالمهمة أ ـ ١ واعكف عليها حتى تتمها .

أما المهمة (ب) فهى أمر يستحسن القيام به ، فهناك تبعات معتدلة للقيام به أو لعدم القيام . فقد يشعر الأشخاص بالانزعاج أو يتعرضون للمتاعب إذا قمت بها أو إذا لم تقم بها ، لكنها ليست بنفس قدر أهمية بند (أ) فى قائمتك . ولتكن قاعدة بالنسبة لك ألا تقم أبداً بمهمة من الدرجة (ب) بينما أمامك مهمة من الدرجة (أ) .

المهمة (ج) هى أمر سيكون من اللطيف القيام به ، مثل تناول القهوة أو الغداء ، فتلك قد تكون نشاطات سارة ، ولكن لا تبعات لها إذا ما قمت بها أو لم تقم بها ، سواء كانت إيجابية أو سلبية ، ومن بينها الأمور الاجتماعية مع زملاء العمل ، قراءة الصحيفة ، أو الاتصال بالمنزل والتحدث بشأن الشئون الشخصية ، كلها أمور من السار القيام بها ، لكنها فى الواقع لا تبعات لها فيما وراء اللحظة الحاضرة .

أما المهمة من الدرجة (د) فهى أمر ستقوم بالتفويض فى تنفيذه . اعقد العزم على أن تكلف شخصاً آخر بأى أمر تستطيع تكليفه به من تلك الأمور غير ذات الأولوية ، بحيث يكون لديك المزيد من الوقت للقيام بالأمور القليلة التى يمكن أداؤها وسوف تشكل اختلافاً حقيقياً . إنك تقوم بالتفويض كلما طلبت من شخص

آخر أن يكتب رسالة على الآلة أو الكمبيوتر ، أو أن يجرى مكالمة هاتفية ، أو أن يدرج عقداً فى الملف الخاص به ، أو يؤدى مهمة مكتبية فى كل مرة تشترى فيها عشاءً جاهزاً فى الطريق إلى منزلك بدلاً من أن تعده بنفسك ، فإنك تقوم بالتفويض فى إعداد العشاء ، وتوفر على نفسك كل الوقت الضرورى للإعداد والتنظيف ، إن التفويض أحد أفضل أدوات توفير الوقت على الإطلاق .

أما الحروف (هـ) فى صيغة (أ ب ج د هـ) فيشير إلى الإلغاء . إن أفضل وسائل توفير الوقت هى الإلغاء التام لمهام أو أنشطة بعينها . توقف عن القيام بأمور لعلها كانت ذات أهمية فى الماضى ، لكنها لم تعد ذات قيمة أو بنفس أهمية أمر آخر ينبغى عليك القيام به فى الوقت الحاضر .

حدد كلاً من الأولويات وغير الأولويات

إن تحديد الأولويات يعنى كذلك تحديد الأمور غير ذات الأولوية أو الهامشيات ، الأمر الذى له الأولوية تقوم به أكثر وأسرع . أما الأمر الهامشى فى المقابل فهو ما تقوم به أقل أو فيما بعد ، هذا إذا قمت به من الأصل .

والحقيقة أن جدول انشغالاتك ومواعيدك ممتلئ فعلياً . إذا كنت مثل السواد الأعظم من الناس فإن ما يزيد على ١٠٠٪ من وقتك محجوز الفعل . مما يعنى أن عليك للشروع فى شىء جديد أن تتوقف عن القيام بشىء قديم . فإن إدراج الجديد يقتضى التخلى عن القديم ، أى أن الشروع يقتضى التوقف . يعد تحديد الأولويات ، وإقرار المهام التى ستتوقف عن القيام بها ، سواء قمت بهما معاً ، أو كلاً على حدة ، يعتبران أسرع طرق تحرير جدول مواعيدك وأعمالك من أجل العمل الأثمن .

ما هى أمورك الهامشية ؟ ما هى كل الأمور التى تقوم بها اليوم لكنها لم تعد على ذات القدر من الأهمية ؟ وهل هناك أمور أخرى يتوجب عليك القيام بها ؟ لعلها مهام أصبحت معتاداً على القيام بها مع مرور الوقت ، لكنها لم تعد ذات قيمة لحياتك ولعملك مثل أمور أخرى يتوجب عليك القيام بها . إن قدرتك على تحديد أمورك الهامشيّة بدقة هى محدد أساسى لفعاليتك كشخص ولإنتاجيتك فى العمل ، فما هى أمورك الهامشية ؟

الأسئلة الخمسة للوصول إلى قمة الأداء الشخصي

ثمة أسئلة خمسة أساسية يمكنك طرحها باستمرار ، بحيث تساعدك على الاحتفاظ بتركيزك والتوصل لنتائج أفضل . وعن طريق تنظيم عملك بناء على إجابات هذه الأسئلة ، سوف تحرر مواهبك وتنتج أكثر مما ينتجه أى شخص آخر من المحيطين بك . عليك أن تطرح الأسئلة وتجيب عنها ، وأن تتحرك وفقاً لتلك الأسئلة الخمسة كل يوم .

السؤال الأول هو : " ما الأنشطة الأثمن قيمة بين ما تقوم به ؟ "

ما هى الأمور التى تقوم بها وتمثل القيمة الأعلى بالنسبة لشركتك ، ولمسارك المهنى ، ولحياتك ؟ إذا لم تكن متيقناً ، بشأن إجابة هذا السؤال ، فأعمل الفكر فيه لبعض الوقت ، وامنح الموضوع جزءاً من تفكيرك . تحدث بشأن الأمر مع رئيسك فى العمل وزملائك . ناقش الأمر مع زوجتك أو زوجك . يتوجب عليك أن تكون واضحاً تمام الوضوح بشأن الأنشطة الأثمن قيمة إذا أردت أن تصل لأفضل أداء ، فلا تستطيع إصابة هدف لا يمكنك أن تراه . كما لا يمكنك التقدم على مسارك المهنى مادمت غير واثق مما يتوجب عليك القيام به لكى ترفع أجرك وتسرع فى الترقى .

السؤال الثانى لتحديد الأولويات : " ما هى النواحى الأساسية لنتائج وثمار عملك ؟ "

ما هى النتائج المحددة التى ينبغى عليك تحقيقها إذا أردت أن تؤدى وظيفتك أداءً ممتازاً ؟ إن الناحية الأساسية للنتائج هى الأمر الذى تعتبر نفسك مسئولاً عنه مسئولية تامة . إن دفة الأمر بين يديك ، وهو أمر محدد قابل للقياس ومحدد بالوقت . وإذا لم تقم به فلن يقوم به أى شخص آخر . مهما كانت النواحى الأساسية لنتائج ينبغى عليك أن تعرفها تعريفاً واضحاً وأن تركز على أدائها أداء ممتازاً فى كل منها .

السؤال الثالث لتحديد الأولويات : " لماذا تتلقى أجرك ؟ "

لماذا يدفعون لك مالاً نظير ما تقوم به ؟ إذا كنت تحاول تفسير أو تبرير ما تتلقاه من أجر ، فكيف ستصف النتائج التى تحققها نظير ما تتلقاه من مال ؟ أعد قائمة بكل شيء تقوم به فى عملك . أى المهام فى هذه القائمة لا غنى عنه للأداء الناجح لمسئولياتك ؟

أما إذا لم تكن متأكداً لماذا تتلقى أجرك تحديداً ، خذ القائمة إلى رئيسك في العمل واطلب منه أن يحدد أولويات مهامك . واحرص على أن تعرف بالضبط المهمة التى وظفت لإنجازها ، وترتيب الأهمية للمهام المختلفة ، ثم تحرك واعمل بناء على الأولويات الأهم على مدار النهار .

السؤال الرابع لتحديد الأولويات هو : " ما الذى يمكنك أنت وحدك دون سواك أن تقوم به ، وإذا ما أتقنته سيشكل اختلافاً حقيقياً ؟ "

عليك أن تطرح هذا السؤال وتجيب عنه باستمرار كل يوم من أيامك . وهناك دائماً إجابة عن هذا السؤال ، إذ هناك دائماً أحد الأمور التى لا يمكن لغيرك القيام به ، وإذا ما قمت به على خير وجه وعلى جناح السرعة سيشكل اختلافاً حقيقيا لشركتك . وإذا لم تضطلع بهذا الأمر فلن ينجز . أما إذا اضطلعت به وأتقنته ، عادة ما يكون هذا على رأس الأولويات والناحية الأساسية للنتائج المتوقعة منك ، والسبب الرئيسى الذى تتلقى أجرك من أجله .

السؤال الأخير هو : " ما هو الاستخدام الأثمن لوقتك الحالى ؟ "

ويكمن سر الأداء الشخصى المتفوق والوصول بالإنتاجية حتى حدودها القصوى فى قدرتك على طرح هذا السؤال والإجابة عنه ، ومن ثم تكريس ذاتك للعمل على هذا الأمر وحده . فإن مقدرتك على التركيز على المهمة الأثمن بالنسبة لك دون أن يشوشك عنها أى شىء لهى المقياس الحقيقى على ضبط الذات وقيادتها .

التفكير انطلاقاً من نقطة الصفر

لكى تنجز المزيد من الأمور الصحيحة حاول تطبيق مبدأ التفكير انطلاقاً من نقطة الصفر على كل أنشطتك . راجع باستمرار حياتك العملية والشخصية واسأل نفسك : " إذا كان علىّ أن أبدأ من جديد ، فهل هناك أى شىء مما أقوم به اليوم لا أود الانخراط فيه الآن مرة أخرى ، بناء على ما أعرفه حالياً ؟ "

نتيجة لإيقاع التغيير السريع فى حياتك فهناك غالباً بعض الأمور التى لا تود الانخراط فيها مرة أخرى اليوم إذا كان عليك أن تبدأ من جديد ، هذا بناء على ما تعرفه حالياً . يكاد يكون من المستحيل أن تحتفظ بوقتك وبحياتك تحت سيطرتك إذا كان كل من وقتك وطاقتك مستهلكين فى أنشطة أو علاقات لا تود حتى

الانخراط فيها ، اعتماداً على خبرتك الحالية . إحدى أسوأ الطرق لاستخدام الوقت هى أن تقوم خير قيام بما توجب عليك تجنبه تجنباً تاماً .

داوم على سؤال نفسك : " هل هناك أى شىء فى حياتى لا أود الانخراط فيه مرة أخرى فى يومى هذا - إذا توجب علىّ أن أبدأ من جديد - بناء على ما أعرف حالياً ؟ "

أمعن النظر فى وظيفتك أو مهنتك . هل هى الشىء المناسب لك ؟ هل هذا هو ما ستختاره لنفسك اليوم ، بناء على ما تعرفه حالياً ؟ إذا لم تكن هى الشىء المناسب لك فما نوع القرارات التى عليك اتخاذها ؟

وأمعن النظر فى علاقاتك الشخصية والعملية . هل هناك أية علاقة لم تكن تود الانخراط فيها اليوم ، بناء على ما تعرفه حالياً ؟ إن أكبر عوامل إهدار الوقت على الإطلاق هو الإبقاء على علاقة لا تود الانخراط فيها مرة أخرى إذا بدأت من جديد .

أمعن النظر فى أوجه استثمارك والتزامك فيما يخص الوقت والمال والمشاعر . هل هناك أى شىء يستهلك قدراً كبيراً من مواردك الذهنية والعاطفية والمالية ، وتتمنى لو لم تنخرط فيه بناء على ما تعرفه حالياً ؟ إذا كان هناك أحد الأشياء على هذا النحو ، فليكن سؤالك التالى هو : " كيف أخرج من هذا الحال ، وبأى سرعة ؟ "

أنجز ما عليك !

ما من وقت نعرف فيه المزيد من الأمور حول مدى ما حققناه على مستويات الصحة والسعادة والرخاء المالى خير مما نعرف الآن . يتمثل عامل النجاح النهائى فى حياتك العملية ومهنتك فى قدرتك على إحراز النتائج التى تؤثر بالإيجاب على شركتك ، وعليك أنت .

كلما تحسنت فى تقديم مساهمة أثمن لشركتك ولعالمك ، زادت الفرص المواتية التى ستدعوك إليها ، كما أنك ستنطلق قدماً إلى الأمام بسرعة شديدة ، مما يفوق الآخرين فى مجالك . وسرعان ما تبلغ القمة فى نطاق عملك ، بكل ما يصاحب

النجاح الكبير من عوائد وشهرة ومكانة اجتماعية . وسوف يسميك الجميع المحظوظ .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. اسأل نفسك باستمرار ، كل لحظة من كل يوم : " ما هى النتائج المتوقعة منى ؟ " ومهما كانت إجابتك قم بالتركيز عليها معظم الوقت .

٢. حدد الأولويات فى كل ما تقوم به ؛ واحرص دائماً على الانتفاع الأثمن بوقتك .

٣. قم بتطبيق مبدأ (أ ب ج د هـ) لتحديد أولويات قائمة مهامك ، قبل الشروع فى العمل ؛ وإياك الاستسلام لإغراء أن تبدأ بالقيام بصغار المهام .

٤. مارس التفكير انطلاقاً من نقطة الصفر إزاء كل منحى من مناحى حياتك ، فهل هناك أى شىء تقوم به اليوم تود لو لم تنخرط فيه مرة أخرى بناء على ما تعرفه حالياً ؟

٥. حدد الأمور غير ذات الأولوية أو الهامشية تحديداً واضحاً ، اعتباراً من تلك الأنشطة التى لا تسهم إلا بأقل القليل فى حياتك الشخصية أو العملية ؛ توقف عن القيام بالمهام عديمة الجدوى أو غير المهمة .

٦. اكتسب موقفاً نفسياً يتحلى برؤية المدى البعيد حيال عملك وحياتك الشخصية ؛ استقر على الموضع الذى تود الوصول إليه مستقبلاً ، ثم قم بما يتوجب عليك القيام به حالياً لكى تحقق هذا المستقبل .

٧. احرص على أن تضع فى اعتبارك التبعات المحتملة لكل شىء تقوم به . وتعد قدرتك على التنبؤ الدقيق لما قد يحدث من بين مهارات التفكير الأساسية .

١١

المبدأ العاشر ـ اغتنم اليوم !

" إذا كانت لديك رغبة عارمة فى عمل الخير ،
فلا حاجة بك لانتظار المال حتى تحقق هذا بوسعك أن تعمل الخير الآن ،
فى هذه اللحظة نفسها ، وحيثما أنت تماماً " .

ـ جيمس آلن

يجعل قانون الاحتمالات من الحظ أمراً يمكن التنبؤ به ، وهو أهم عوامل النجاح على الإطلاق . ويقول قانون الاحتمالات ببساطة إنه كلما جربت المزيد من الأمور المختلفة زادت فرصتك فى أن تجرب الأمور الصحيحة فى الوقت المناسب وفى الاتجاه الصحيح . لهذا السبب يتسم الأشخاص الأكثر نجاحاً جميعهم بالتوجه نحو الأفعال والعمل . فكلما أتوا بالأعمال والأفعال زاد احتمال تعرضهم لما يسميه الآخرون بالحظ ، وكلما حاولت المزيد والمزيد اقتربت من النصر النهائى .

يقتضى التوجه نحو الأفعال منك تنظيم حياتك بحيث تنجز أكثر ، وأسرع ، وخلال فترة زمنية أقصر ، مما يعتمد على عامل الحظ المتمثل فى اليقظة . فكلما تحليت باليقظة ارتفع احتمال انتباهك للفرص والأحوال التى يمكنك تحويلها لصالحك . لقد تبدلت حياة الكثيرين تبدلاً تاماً نتيجة لانتباههم لإعلان صغير فى

مجلة أو لقصة فى كتاب ، لشىء منحهم فكرة ، فانطلقوا هم للتحرك اعتماداً على هذه الفكرة قبل أى شخص آخر ، فتبدلت حياتهم .

أسرع بالتحرك فور ظهور الفرصة

"بيتر توماس" سمسار تجارى كندى يتحلى بطاقة عالية والتوجه نحو الفعل والعمل ، كان يجلس على الشاطىء ذات يوم فى " هاواى " يقرأ جريدة " وول ستريت جورنال " ؛ فوقع بصره على إعلان يطلب شراء حق الامتياز " الفرانشيز " للعقارات لشركة جديدة تأسست فى " نيوبورت بيتش" بكاليفورنيا . كان على معرفة لا بأس بها بشأن سوق العقارات ، ورأى إمكانية استيراد هذه الفكرة إلى كندا قبل أى شخص آخر . عندئذٍ نهض من جلسته على الشاطىء وعاد للفندق وحزم حقائبه وأخذ طائرة متوجهة نحو " لوس أنجلوس" ، ثم استقل سيارة أجرة إلى مكاتب شركة " سينشرى ٢١ " .

لم يكن لدى المدير التنفيذى لهذه الشركة سوى فكرة طفيفة حول السوق الكندى . ودون مماطلة أو عناء استطاع " بيتر توماس " أن يشترى الحقوق الحصرية لكندا فى امتياز الشركة . وما هى إلا أعوام قليلة بعد هذا الإنجاز حتى افتتح مكاتب لتلك الشركة على طول الشاطئ . لقد كان يعيش عيشة أصحاب الملايين فى جناح فاخر ومع يخته بالأسفل فى المرفأ .

لقد رأى ملايين الأشخاص الإعلان نفسه فى الجريدة ، وقاموا بقلب الصفحة دون أن يولوه أى اهتمام ، لكن رجلاً واحداً كان قادراً على الاستفادة منه ، وعلى تحقيق ثروة من ورائه ، وذلك نتيجة ليقظته وسرعته وتوجهه نحو الفعل .

الفرص فى كل مكان

إذا بدا لك هذا على أنه أمر من المستحيل أن يحدث لك ، فأنت مخطئ . فالفرص من هذا النوع موجودة فى كل مكان حولك ، وفى كل يوم ، ولكن إذا لم تكن متيقظاً ، ومنتبهاً لتلك الإمكانيات ، فيمكن أن تمر بجانبها دون أن تلحظها .

منذ بضعة أعوام قرر أحد الشبان أن يبدأ عمله التجارى الخاص ، فحضر منتدى تدريبياً لـ " جو كوسمان " حول السمسرة ، حيث عرف أن نسبة ٩٥٪ من كل المنتجات المصنعة فى أية دولة لا يتم تصديرها أبداً ، كما تعلم أن هناك آلاف المنتجات الجديدة قد ابتكرت وسوّقت عبر أوروبا والشرق الأقصى سنوياً ، دون أن يسمع بها أى شخص فى أمريكا ، أو يراها .

فقرر أن يرسل فى طلب " كاتالوج " من المصنعين الأوربيين الذين يرغبون فى موزعين لمنتجاتهم بالولايات المتحدة . كانت لديه فكرة عن البستنة والزراعة ، فعندما قرأ مواصفات إحدى عربات اليد الصغيرة التى تستخدم فى شئون البستنة ، وكانت غير مكلفة وخفيفة الوزن وذات جودة عالية ، وبتصميم مبتكر ، تأكد له أنه سيكون لها سوق فى الولايات المتحدة .

وفى الحال قام بالكتابة للشركة ، طالباً منهم أن يرسلوا إليه عينة من المنتج ، وهو ما قاموا به . ثم أخذ هذه العينة بعدها بشهر إلى معرض تجارى قومى كبير خاص بأدوات الزراعة والبستنة . لم يكن بوسعه أن يتكفل بمال كابينة خاصة به ، فرتب لتقاسم كابينة مع أحد المصنعين الآخرين لأدوات البستنة .

فمر به مشترون من ثلاثة متاجر كبرى متنوعة البضائع ومتعددة الفروع ، ورأوا عربة اليد الصغيرة ، وأدركوا السوق المحتمل لها وأبرموا معه طلبيات بإجمالى ٦٤ ألف عربة ، فجنى ربحاً بمقدار ٢٠ دولاراً عن الوحدة الواحدة . وبعد أن لبى الطلبيات أصبح مليونيراً . لم يمض عام كامل على الوقت الذى حدد فيه هدفاً ، واتخذ قراراً ، ومن ثم تحرك وفقاً لقراره ، فباع ٦٤ ألفاً من عربات اليد الصغيرة .

هناك العديد من أصحاب الملايين ، وأصحاب عشرات الملايين ، بل ومن بلغت ثروتهم مئات الملايين ممن انطلقوا بتعليم محدود ودون خبرة عملية على الإطلاق . لكن كان هناك قاسم مشترك بينهم هو عادة التحرك بسرعة ما إن تلوح لهم الفرص .

كلما عكفت على دراسة حقل تخصصك ، وكلما تعلمت مهارات أساسية تحتاجها للنجاح ارتفعت درجة معرفتك ويقظتك ، وأصبحت أكثر استعداداً للتعرف على الفرص والإمكانيات بمجرد ظهورها .

استعن بقوة الدفع كوسيلة نجاح

أحد أهم عوامل الحظ على الإطلاق ما يسمى باستراتيجية النجاح بقوة الدفع أو بالقصور الذاتى . وهو يعتمد على المبدأ الفيزيائى الخاص بالقصور الذاتى . ويقول هذا المبدأ ، بتبسيط من نص " إسحاق نيوتن " : " ينزع الشخص فى حركته إلى البقاء فى حالة حركة ، وما يحتاجه من طاقة للاحتفاظ بتلك الطاقة أقل مما يحتاجه إذا ما توقف وحاول أن يبدأ فى الحركة من جديد ".

فإذا احتجت مثلاً إلى عشر وحدات من الطاقة حتى تبدأ فى تحريك نفسك للمرة الأولى ، فلن يتجاوز ما تحتاجه حتى تستمر فى الحركة وحدة أو اثنتين من وحدات الطاقة . أما إذا توقفت لأى سبب فقد يستلزم منك عشر وحدات أخرى من الطاقة ، لتدخل فى حالة الحركة مجدداً . ولهذا لا يتمكن كثير من الأشخاص من استئناف النشاط إذا ما توقفوا . يفسر هذا المبدأ سر تحرك الناجحين نحو الأهداف ، إنهم فى حركة دائمة .

هناك مقولة شهيرة مفادها : " على شواطئ التردد ترقد الهياكل العظمية الجوفاء لملايين الأشخاص ، الذين تراخوا عند لحظة النصر ، وفى تراخيهم فقدوا كل شئ " .

يشبه الاحتفاظ بقوة الدفع الحرص على أطباق حياتك دوارة مثل لعبة الأطباق الدوارة ، التى يؤديها لاعب السيرك ، بالحفاظ على دوران الأطباق عن طريق الضغط على العصا التى تدور فوقها ، فتستمر الأطباق فى الدوران بلا توقف . ولكن إذا تركت الأطباق لتتباطأ حركتها وتقل عن سرعة معينة ، فستتساقط عن العصى وينتهى العرض .

وغالباً ما مرت بك تجربة أن تأخذ إجازة بعيداً ثم تعود للعمل بعد أسبوع أو اثنين . تذكر كم كان من الشاق أن تعكف على عملك مرة أخرى ، وتعود للروتين المعتاد كما كان قبل عدد الأيام التى غبتها فى الإجازة .

لتحرص على أن تكون فى حالة حركة دائمة ، ولتحتفظ بأطباقك الشخصية فى حالة دوران . قم بشئ ما كل يوم يقربك من هدفك الأهم . خذ قراراً بأن تكون هدفاً متحركاً ، من الصعب ، بل من المستحيل إصابته .

والمثير أنك كلما أسرعت بالحركة أنجزت وحصلت على المزيد وارتفع احتمال قيامك بالأمر الصحيح من أجل الشخص المناسب وفى الوقت المناسب . ابدأ

الحركة ثم حافظ عليها ، وأبق على قوة الدفع ، فجميع الناجحين يتحركون سريعاً .

آلية الإرشاد فائقة الوعى الخاصة بك

ما إن تتم برمجة إحدى القذائف الموجهة نحو هدفها حتى تبدأ فى التحرك نحوه دون أى احتمال للخطأ ، مهما تحرك الهدف هنا وهناك . كما أن الأنواع المركبة من القذائف مثل " كرو " أو " إكسوست " تقتفى أثر الهدف وتستمر فى تعديل مسارها واتجاهها حتى تصيب ما تم توجيهها نحوه . ولن تتمكن أى حركة مراوغة من جانب الهدف من الفرار من التدمير .

أنت أيضاً مثل قذيفة موجهة ، فبحوزتك آلية إرشاد لا يمكن تخيل حدودها . فما إن توجه نفسك نحو هدف قابل للتحقيق ومكتوب ومحدد وواضح ، حتى يدفعك عقلك فائق الوعى دون احتمال للخطأ متجاوزاً كل العقبات وعبر كل المشكلات ، على الطريق نحو هذا الهدف . تمنحك آلية الإرشاد فائقة الوعى كل درس تحتاج إليه ، وفى الوقت المناسب لك بالضبط . ومادمت تحتفظ بحالة الحركة ، وبضيت قدماً ، فلا مناص من بلوغك لهدفك ، يحدث هذا أحياناً بطرق بعيدة كل البعد عن التوقع .

وهاك النقطة الأساسية : إن أكثر القذائف الموجهة تعقيداً فى العالم لا يمكن لها أن تعدل مسارها أو أن تغير اتجاهها نحو الهدف ، ما لم يتم إطلاقها فى الجو . فهى يجب أن تكون فى الهواء ، وفى حالة حركة .

فكأنك أنت هذه القذيفة . يجب أن تصنع مستقبلك الخاص . وما إن تشرع فى التحرك إلى الأمام قدماً ، منطوياً على فكرة واضحة لما ترغب فيه ، فسوف تتلقى مردوداً حيوياً متواصلاً يتيح لك تعديل مسارك . وهذا المردود سيكون فى صورة صعوبات وعوائق ، مما سيتيح لك تصحيح المسار والمضى للأمام . وسوف تدفعك هذه التصحيحات للمسار نحو هدفك فى نهاية الأمر ، ولكن يتوجب عليك الاستمرار فى الحركة .

السمة الخاصة بأصحاب الأداء الأفضل

يبدو أن هناك سمة خاصة واحدة تميز الأشخاص الأكثر نجاحاً عن الأقل نجاحاً ، وهى سمة المبادرة حيث يبدى أصحاب الأداء الأفضل فى كل بحث أو دراسة مستويات أكثر تفوقاً من المبادرة الشخصية ، بما يتجاوز أصحاب الأداء العادى . ينزع من يحتلون القمة بدرجة أكبر نحو الاضطلاع بالمسئوليات ، والمبادرة بالفعل عندما يرون أنه لابد أن يقوم بذلك أحد الأشخاص ، فهم فاعلون وليسوا منفعلين ، يتحركون بسرعة ، وعادة دون نقاش أو تحليل تفاصيل التفاصيل ، ودون انتظار الحصول على إذن .

فى إحدى الدراسات سُئل المديرون العاديون ممن تتخطاهم الترقيات مرة بعد أخرى إذا ما كانوا يشعرون بتحليهم بسمة المبادرة ، واتفق هؤلاء المديرون جميعاً على أنهم يتحلون بمستويات عالية من المبادرة ، وأنهم يثبتون ذلك فى عملهم .

بعد ذلك طلب منهم القائمون بالبحث أن يضعوا تعريفاً لمعنى كلمة المبادرة بالنسبة لهم . وقد قام المديرون العاديون بتعريف المبادرة على أنها : " الإجابة على رنين الهاتف ، الاتصال بأحدهم وإعلام الآخرين بموعد الاجتماع أو بملاحظات معينة ، أو لفت انتباه أحد الأشخاص نحو معلومة أو خبر " .

لكن أصحاب الأداء الأفضل كان لهم تعريف مغاير كلية لهذه السمة . فقد اعتبروا أن مبادرة أصحاب الأداء الضعيف ما هى إلا جانب واحد من العمل ، وقد عرفوا أخذ زمام المبادرة على أنه إتقان أمر ما يتجاوز ويتخطى الاستجابة لنداء الواجب ، من نوع قبول المجازفة ، وتجريب أمور جديدة ، والابتعاد عن ظلال الراحة والتراخى ، والعمل لساعات أطول ، والتطوع لأداء مهام لا يقوم بها الشخص العادى .

الأمر نفسه ينطبق عليك . فكلما أبديت المبادرة فإنك ستعتبر من بين اللاعبين ذوى القيمة فى شركتك . عندما تسعى على الدوام نحو طرق أحدث ، وأسرع ، وأفضل ، وأيسر ، وأقرب فى التوصل لها واستخدامها من أجل تيسير الأمور على شركتك وعملائك ، فسرعان ما ستجذب انتباه الذين يمكنهم مد يد العون إليك .

المزيد من التجارب

تعد شركة " آموكو بتروليم " من بين كبرى شركات البترول ، ومن المعروف عنها حيازتها لاحتياطى من البترول والغاز يفوق ما تحوزه أية شركة أخرى فى المجال . وقد سئل رئيسها ذات مرة عن سر هذا النجاح الفائق للشركة فى البحث والتنمية بما يتجاوز سائر الشركات ، فقال إن السبب بسيط ، فكل الشركات لها نفس حقوق الانتفاع بالأراضى ، ونفس الدراسات الجيولوجية ، ونفس معدات وهندسة الحفر والتنقيب ، ولكن سر احتلال شركة " آموكو " للصدارة على سائر الشركات ، كما قال ، يرجع إلى : " إننا نحفر المزيد من الحفر " . ليس فى الأمر أى معجزة ، إنهم يتوصلون إلى المزيد من الآبار وكنتيجة لذلك يكتشفون المزيد من البترول .

كلما أسرعت بالحركة ازدادت طاقتك ، وكلما أسرعت بالحركة اكتسبت المزيد من التجارب ، وتحليت بالمزيد من الثقة بالنفس والكفاءة . وكلما أسرعت بالحركة زادت رقعة الأرض التى تغطيها ، وارتفع عدد من تعرفهم من الناس ، ومع زيادة التجارب المختلفة التى تخوضها اقترب احتمال اكتشافك للبترول .

انشغل بمهامك الرئيسية

توصل الباحثون لنتائج مثيرة للاهتمام فى إحدى الدراسات التى تناولت العاطلين الباحثين عن وظائف جديدة . فقد وجدوا أن هناك نوعين من العاطلين عن العمل ، فهناك هؤلاء الذين سرعان ما يعودون إلى سوق العمل ، ويستعيدون أماكنهم فى وظائف جيدة وبرواتب طيبة ، وهناك هؤلاء الذين تستمر بطالتهم لفترات زمنية طويلة .

يمكن ملاحظة إحدى السمات لدى من يستعيدون حالة العمل سريعاً بعد فقدانهم لوظيفتهم . وتتمثل هذه السمة فى أنهم يعتبرون السعى وراء وظيفة باعتباره مهمة بدوام كامل ، فهم ينهضون من نومهم ويغادرون منازلهم فى الساعة السابعة صباحاً ، ويعملون طيلة اليوم بدأب ثابت ، فيواصلون دراسة الإعلانات ، ويجرون المكالمات الهاتفية ، ويرسلون سيرهم الذاتية ، ويمضون إلى اللقاءات الشخصية . إنهم ينجزون من ٣٠ إلى ٤٠ اتصالاً ومقابلة كل أسبوع .

على الجانب الآخر ، لا يعقد الأغلب الأعم من العاطلين عن العمل سوى مقابلتين من مقابلات العمل فى المتوسط كل أسبوع ، ولا يتحملون عناء إرسال سيرهم الذاتية القليلة ، وتسجيل بياناتهم على بضعة مواقع على شبكة المعلومات ، ثم يقعدون فى انتظار أن يتصل بهم أحد .

كن مسئولاً عن مسارك المهنى

منذ عهد قريب لاحظ أحد الاستشاريين الذى يعمل ناصحاً لمجموعة من التنفيذيين العاطلين عن العمل ، لاحظ أنهم خلال كل لقاء أسبوعى يجمعهم به لا يكفون طيلة الوقت تقريباً عن الشكوى من شركاتهم السابقة ، وعن صب اللوم والحنق على رؤسائهم الذين سرّحوهم من العمل .

لقد اقترح على كل شخص فى اجتماع الأسبوع القادم بدلاً من الشكوى من الماضى ولومه ، أن يسهم بعرض تجربته الإيجابية الخاصة بالمقابلات الشخصية الخاصة بالبحث عن الوظائف فى الأيام السبعة السابقة .

بعد أسبوع لم يظهر فى اللقاء سوى اثنين من الستة عشر تنفيذياً ، وعندما اتصل بهم ليعرف سر تغيبهم ، وجد أنه من واحد من المتغيبين عقد أكثر من مقابلة عمل واحدة خلال الأسبوع المنصرم . فقد أمضوا وقتهم بكامله مستريحين فى المنزل يشاهدون التليفزيون أو يقبعون فى أماكنهم وحسب . وقد أدرك الاستشارى فى الحال أن السبب فى أنهم جميعاً على هذه الدرجة من السلبية ، وأنه ما من واحد منهم كان هناك فى سوق العمل يتحدث بفعالية وحماسة إلى الآخرين ويناضل من أجل الحصول على فرص مهنية جديدة .

كن مجازفاً ذكياً

حين تدرس الناجحين حقاً ستجد أنهم جميعاً مجازفون حذرون ، فهم ليسوا مقامرين . لا يذهبون إلى نوادى القمار ولا يشترون تذاكر اليانانصيب ، فلا تستهويهم لعبة الحظ والمصادفة . لكنهم دوماً على استعداد للمجازفة المحسوبة

سعياً وراء أهدافهم ، وهذا النوع من المجازفة المنظمة ينطوى على احتمال الخسارة ، لكنهم يعلمون أن بوسعهم التأثير على النتيجة بمقدرتهم وذكائهم .

أخطر الحواجز التى تقف أمام تحقيق النجاح هى الخوف من الفشل أو الرفض . يمنع الخوف من الفشل الناس عن مجرد المحاولة لأول وهلة ، فالخوف من الرفض والخشية من سماع كلمة لا يصيب الناس بالشلل التام ، مما يجعلهم يختلقون جميع ألوان الحجج والأعذار متقنة الصنع ، ليتجنبوا الخروج والتحدث إلى أشخاص جدد .

تقتضى المجازفة منك الابتعاد عن مظلة الأمان والدعة التى تحتمى بها دون أية ضمانات للنجاح . كن مجازفاً حذراً ، وسوف تتغلب فى نهاية الأمر على خوفك من الفشل ، وتحل محلها التشويق الخاص بالإنجاز والتحقق ، وسرعان ما ستدمن بالمعنى الإيجابى إحساس الإنجاز الذى ينبع من انتهاز الفرص والنجاح . ستتحلى بالمزيد من الثقة والكفاءة بينما تتحرك أسرع فأسرع نحو أهدافك .

وإذا تحليت بالموقف الإيجابى والحماس تجاه ما تقوم به فسيزداد ما بداخلك من طاقة وطموح . ومع سرعة حركتك فإنك ستحفز قدراً أعلى من قواك العقلية . وعندما تعمل على أهدافك باستمرار فسيعمل عقلك فائق الوعى على مدار الأربع وعشرين ساعة يومياً ، لكى يجذب نحو حياتك ما تحتاج إليه من أشخاص وفرص لبلوغ أهدافك .

الأسرار السبعة لاكتساب التوجه نحو الفعل والحركة

هناك سبع طرق لترفع من إنتاجيتك ، وتسمو بأدائك ونتائجك مباشرةً ، وقد مارس هذه الطرائق أكثر الأشخاص نجاحاً فى كل المجالات .

اعمل بإيقاع أسرع

السر الأول لكى تجعل إنتاجيتك تعمل على نحو أسرع هو التقاط الإيقاع ، والحفاظ عليه . تحرك بسرعة ، واكتسب الإحساس بالطارئ والملح . مهما كان ما تقوم به ، فقم به فى وقت محدد ، وابدأ فى العمل بشأنه على الفور ، فإن الإيقاع السريع لا غنى عنه للنجاح .

كرر على مسامع نفسك المرة بعد الأخرى قولك : " قم بهذا الآن ! قم بهذا الآن ! قم بهذا الآن ! " بوسعك أن تزيد من ثمار عملك زيادة هائلة بمجرد أن تتخذ قراراً بأن تسرع فى مشيك ، وحركتك ، وعملك ، واتخاذ قراراتك ، وإنجاز مهامك أياً كانت . يتمتع الناجحون بالسرعة والفعالية ، وغير الناجحين يؤجلون ويسوفون . أسرع بحركتك وستصبح أكثر حظاً .

ضاعف الجهد والوقت فى عملك

السر الثانى للإنتاجية العالية هى أن تعمل لوقت أطول وباجتهاد أكبر . فمن شأن اكتسابك لسُمعة الشخص المجتهد أن يميزك ويبرزك على الفور . فأغلب الناس كسالى ، ولا يجتهدون فى عملهم ، حتى أثناء وجودهم فى عملهم . وأما إذا اكتسبت سمعة الشخص المجتهد فسيلحظ الجميع هذا ، فسر الأداء الفائق والإنتاجية العالية هو بذل الجهد المركز والثابت والمخلص .

وهناك إحدى مفارقات العمل المكتبى : " إنك لا تستطيع إنهاء أى عمل فى العمل " ، فعندما تذهب إلى جو المكتب ، سيتم استنفادك تماماً فى مكالمات هاتفية ، وأشخاص يرغبون فى الأخذ من وقتك ، واللقاءات ، والطوارئ المفاجئة ، وعشرات الأمور الأخرى التي تستنزف وقتك وطاقتك . ولدى نهاية يوم العمل غالباً ما تشعر بأنك كنت مشغولاً طيلة اليوم دون أن تنجز إلا أقل القليل ، أو كقول القائل : " كلما انشغلت بالكثير قل إنجازى " .

وعلى ذلك فإنه خلال ساعة واحدة من العمل بلا مقاطعات تستطيع أن تنجز أكثر مما يمكنك خلال ثلاث ساعات من العمل فى الوقت المعتاد للمكتب . فإذا ما بدأت مبكراً بساعة ، وعملت وقت الغداء ،ومكثت ساعة بعد العمل ، فسوف تضيف ثلاث ساعات من العمل المثمر غير المنقطع إلى يومك . ستنتج لك تلك الساعات إنتاج نفس قدر عمل شخص آخر فى يوم عمل كامل . سوف تضاعف إنتاجيتك ، وأداءك ، ومنجزاتك بمجرد إدخال هذا التعديل الصغير على يوم عملك .

ابدأ اليوم بلا توانٍ

أخذت إحدى خريجات منتداى التدريبى هذه الفكرة مأخذاً جاداً تماماً ، فبدأت تخلد إلى النوم فى التاسعة كل مساء ، وتستيقظ فى الرابعة صباحاً . كانت تشرع فى العمل بشقتها ، وبحلول السابعة والنصف صباحاً تكون قد أنجزت ما يعادل عمل يوم كامل ، وعندما تذهب إلى العمل كانت تنجز عمل يوم كامل آخر . فى غضون شهور قليلة حصلت على ترقية مرتين وجنت زيادة بنسبة ٥٠٪ عن زملائها الذين بدأوا العمل معها فى نفس الفترة . خلال عامين كانت عضوة فى فريق الإدارة وكان الناس يهمهمون بالكلام حول حظها ، لكن لم يكن حظاً على الإطلاق .

إذا استيقظت مبكراً قليلاً وذهبت إلى المكتب مبكراً بساعة قبل الآخرين ، سرعان ما ستنضم إلى مصاف النخبة فى أمريكا . وإنها لحقيقة شائعة فى مجال المبيعات أنك إذا أردت مثلاً التحدث إلى الأشخاص المسئولين المهمين فيجب أن تتصل قبل وصول موظف الاستقبال أو السكرتيرة ، فالأشخاص الأهم دائماً ما يكونون فى مكاتبهم قبل الآخرين ، أحياناً فى السادسة أو السابعة صباحاً . فإذا أردت تجنب موظفى الاستقبال فانتظر حتى موعد الإغلاق ، ثم اتصل عند السادسة أو السابعة مساء ، وغالباً ما سيجيب الهاتف أهم شخص فى الشركة ، فإن سبب توليه أهم منصب فى الشركة هو أنه يصل مبكراً ويبقى لوقت متأخر .

لا تراقب عقارب الساعة

ساعات العمل الاعتيادية أعدت من أجل الأشخاص العاديين ذوى المستقبل العادى ، وليس من أجل الناجحين الذين سيصنعون من حياتهم منجزاً كبيراً . إن توجهك النفسى إزاء الساعة له مؤشر جيد إذا كان ينتظرك مستقبل باهر فى وظيفتك الحالية أم لا .

ينبغى أن يكون موقفك من الساعة ليس أكثر من الاحتفاظ بالهدف ، إنها تخبرك كم من الوقت لديك لتعمل قبل الدخول فى المهمة أو المسئولية التالية . وهى تذكرك بقدر الوقت المتاح لك من أجل إتمام أهم المسئوليات والمهام ، فأنت تستخدم الساعة لقياس نتائجك ومقدار الوقت المتاح لك لتحقيق المزيد من النتائج .

أما الأشخاص ذوو المستقبل المحدود فلديهم موقف مغاير بشأن الساعة ، فهم يتطلعون نحوها باعتبار مدى اقتراب وقت الشروع فى العمل ومدى اقتراب وقت توقفهم عنه . بالنسبة لهم فالساعة عدوهم ، فهى تبقيهم فى العمل وتحول دونهم وفترات الراحة حيث القهوة والغداء . لا يفكرون إلا فى الساعات التى يقضونها ، وليس فيما ينفقون تلك الساعات ، ولا يرغبون فى الذهاب إلى العمل إلا عند آخر لحظة ممكنة وينشدون المغادرة بأسرع ما يمكنهم ذلك .

ضع جدول التزاماتك

ما من قانون يلزمك بالنهوض عن مكتبك أتوماتيكياً عند وقت راحة الغداء ، والخروج من الباب مع أى شخص يتصادف وجوده هناك . والأمر ببساطة أن الناجحين لا يفعلون هذا ، فإنهم يستفيدون من كل دقيقة . انتهز ساعة الراحة وأغلق بابك عليك ، وركز على مهامك ذات الأولوية لكى تنجزها . هذه الساعة الخالية من المقاطعات سوف تتيح لك أن تنتج ما قد يقتضى منك ساعتين أو ثلاثاً من الوقت الملىء بالمقاطعات خلال يوم العمل المعتاد .

إن أعلى الأشخاص دخلاً فى أمريكا ، من السماسرة ، والتنفيذيين ، وأصحاب الاختصاصات المحترفين ، يعمل ما متوسطه ٥٩ ساعة أسبوعياً . يعادل هذا إما عشر ساعات يومياً لمدة ستة أيام ، أو ١٢ ساعة يومياً لمدة خمسة أيام ، وخلال الأعوام العديدة التى قضيتها فى دراسة الأشخاص الناجحين لم أجد أبداً أى شخص منهم أنجز شيئاً له قيمته ويقتصر على العمل الثمانى ساعات اليومية الأساسية . سيكون نجاحك فى مجال يتسم بالتنافس معتمداً بنسبة مباشرة على عدد الساعات التى تعملها إضافة إلى الثمانى ساعات يومياً ، والأربعين ساعة أسبوعياً . عندما تبدأ فى العمل لخمسين ، وستين ، وسبعين ساعة ، وتحسن الاستفادة من هذا الوقت مركزاً على المهام ذات الأولوية العليا فستبدأ فى التحرك نحو مركز الصدارة فى حقل تخصصك .

قم بالمزيد من الأمور المهمة

السر الثالث للأداء الفائق هو أن تقوم بالمزيد من الأمور المهمة . فبما أنك ليس لديك سوى عدد محدود من الساعات يومياً ، فكن على ثقة أنك تقضى كل دقيقة فى القيام بالأمور الأثمن قيمة بالنسبة لك ولشركتك ، دون غيرها من الأمور .

داوم على سؤال نفسك : " إذا اضطررت لمغادرة المدينة لشهر ، وبوسعى إتمام مهمة واحدة فقط قبل رحيلى ، فماذا ستكون هذه المهمة ؟ "

أياً كانت الإجابة ، فألزم نفسك بالعمل عليها ، وعليها فقط دون غيرها ، حتى تنجزها . إن التركيز على مهمة واحدة بعقل غير مشوش ، بحيث تكون هذه المهمة هى الأكثر أهمية ، فإن من شأن هذا أن يضعك فى الإطار الصحيح . ومن شأن هذا أن يصل بك إلى أداء فائق . ستجد نفسك تنجز المزيد فى وقت أقل ، وسيصبح تفكيرك صافياً كل الصفاء ، وسوف تحفز عقلك فائق الوعى ، وستملك المزيد والمزيد من الأفكار والرؤى التى يمكنك الاستعانة بها لتنجز الأمور على نحو أسرع . إنك لا تدلف إلى نطاق الأداء الفائق إلا إذا أسرعت من إيقاع عملك ، واجتهدت بدرجة أعلى وركزت على المهام عالية القيمة .

وقد تكون سمعت ما يقال مثل : " إذا أردت إنجاز أمر ما فكلف به شخصاً منشغلاً " . فإن الشخص كثير الانشغال يعمل بمستوى أعلى من الإنجاز أكثر من الموظف العادى . وعن حق فإن الشخص المنشغل يقوم بضعفى أو بثلاثة أضعاف من مدة اليوم الذى يشتغله شخص أكثر بطئاً أو بمستوى أقل من الفعالية والنشاط .

قم بما تبرع فيه من الأمور

السر الرابع للارتقاء بأدائك وإنتاجيتك هو أن تقوم بالأمور التى تبرع فيها أكثر من غيرها . فحين تعكف على الأمور التى تجيد القيام بها على خير وجه فلا تقتصر الأمور هنا على استمتاعك بعملك وحسب ، بل إنك تنجز أيضاً بشكل أسرع ، ولا تكاد تقوم بأية أخطاء إلا أقل القليل ، وتقدم مساهمة أثمن قيمة لجهة عملك .

إحدى أفضل وسائل إدارة الوقت على الإطلاق هى تحسين الأداء فى أهم ما تقوم به من مهام . وهذا عامل من عوامل الحظ الأساسية . وسبب ذلك واضح ، فبما أن عوائدك المالية الرئيسية وسمعتك تنبع من قدرتك على الاضطلاع بالمهام

الأكثر حيوية ، وإتقانها على الوجه المثل ، فكلما تحسن أداؤك فى تلك المهام الأساسية فإنك ترفع قدر عوائدك وشهرتك والفرص المواتية . ببلوغك الامتياز فى مهامك الأساسية فإنك ستتحلى بالمزيد من الحظ أكثر من الشخص العادى .

ضُم مهامك إلى بعضها البعض

السر الخامس لرفع الإنتاجية هو أن تقوم بضم مهامك إلى بعضها البعض . أى أن تجمع المهام ذات الطبيعة المماثلة معاً فى مجموعات ، وأن تجرى كل اتصالاتك الهاتفية فى الوقت نفسه ، وكل مكالمات التسويق الهاتفية فى فترة زمنية واحدة ، وأن تملأ سجلات حساب النفقات كلها فى نفس الوقت ، وأن تكتب كل رسائلك ومقترحاتك وعروضك الواحدة تلو الأخرى .

فإن إحدى وسائل توفير الوقت الأقصى فعالية فى أى مجال ما يُسمى بمنحنى التعلم . وتقول هذه النظرية : " كلما قمت بإحدى المهام على نحو متكرر أصبح أداؤك أسهل وأسرع فى كل مرة تقوم بمهمة تالية من النوع نفسه ".

يستلزم القيام بالوحدة الأولى فى سلسلة من المهام المتطابقة عشر دقائق من الوقت ، وفى المهمة الثانية منها قد لا تزيد على تسع دقائق ، وثمانى دقائق فى المرة الثالثة ، وسبع دقائق فى المرة الرابعة ، وهكذا دواليك . بوسعك التقليل من الوقت اللازم لإتمام مجموعة من المهام المتماثلة بنسبة تصل إلى ٢٠٪ من الوقت الذى ستأخذه كل مهمة إذا أنجزت بصورة منفردة ، واحدة كل مرة . يمكن توفير قدر هائل من الوقت مقارنةً بالقيام بتلك المهام عشوائياً على مدار اليوم .

ليس لدى العديد من الناس دراية بمنحنى التعلم ، ويعملون بدلاً من ذلك على نحو فوضوى . فإنهم يقومون بشىء من هذا وشىء من ذاك ، ويؤدون مهمة فى مجال ما ، ثم يؤدون مهمة أخرى فى مجال آخر ، ونتيجة لهذا يفوتهم صعود منحنى التعلم ، ولا يرتفعون أبداً بمستويات إنتاجيتهم .

تعاون مع الآخرين

السر السادس للإنتاجية المرتفعة هو القيام بالمهام كفريق واحد . وتعد قدرتك على العمل بكفاءة والأداء كجزء من الفريق سمة لا غنى عنها لنجاحك ، فعندما

تتعلم التعاون والعمل بفعالية مع الآخرين ، ومع كل شخص يضطلع بجانب من جوانب العمل الذى يناسبه تمام المناسبة ، فستندهش لكل ما يمكنهم إنجازه .

خلال الحرب العالمية الثانية تعهدت حكومة الولايات المتحدة ببناء سفن " ليبرتى " لتقوم بالشحن فى شمال الأطلنطى بإيقاع أسرع من القوارب الألمانية من نوع (U) التى قد تغرقها . فوضعت سلسلة من الابتكارات الصناعية التى لاتزال مستخدمة حتى اليوم فى جميع أنحاء العالم حيث قاموا أولاً بتقليل الوقت اللازم لبناء سفينة واحدة من عامين إلى ٤٢ يوماً . ثم قام كل العمال المهرة بالعمل معاً ، فى استعراض لا يصدقه عقل لروح الفريق والتآزر ، ووضعوا خطة وأتموا بناء سفينة كاملة وجاهزة للتشغيل ، فى غضون أربعة أيام .

إن أحد الأسباب التى جعلتهم قادرين على بناء المئات حقاً من سفن " ليبرتى" ، واحدة تلو الأخرى ، أنهم انتفعوا بمنحنى التعلم . فقد ضموا كل مهامهم إلى بعضها البعض فى وحدات مجمعة ، بحيث يمكن إنجازها بفعالية أعلى ، وأنهم عملوا كفريق يجيد عمله ويتعاون بمرونة . ويتوجب عليك أنت أيضاً البحث عن فرص لتطبيق المبدأ نفسه على عملك .

قم بتبسيط عملك

السر السابع لزيادة إنتاجيتك هو أن تقوم بتبسيط عملك ، وتيسير نظامه ، وغالباً ما يسمى هذا بإعادة الهيكلة .

وتبسيط عملك وإعادة هيكلته يتبع عملية بسيطة من الخطوات . أولاً : أعد قائمة بكل خطوة ضرورية لإتمام مهمة محددة ، من الألف إلى الياء . وثانياً : تتحرى كل خطوة وتقرر ما إذا كانت لاتزال ضرورية . ثالثاً : تحدد تلك المهام التى يمكنك تبسيطها للإسراع بإنجازها . رابعاً : أن تبحث عن الخطوات التى يمكنك ضمها معاً مع مهام أخرى فى وحدة واحدة . ابحث على الدوام عن طرق للإقلال من الوقت اللازم لإنجاز المهمة ككل .

تقليل الوقت اللازم

ثمة وسيلة مجربة من أجل الإنتاجية القوية تسمى بضغط الوقت من خلال توسيع المسئولية . ومفادها أن يكون شخص واحد مسئولاً عن عدة خطوات فى مهمة بعينها ، مما يبسط المهمة تبسيطاً كبيراً ويسرع بإنجازها .

وإليك مثالاً على هذا : توصل الباحثون فى إحدى الدراسات بشأن عملية إتمام وثائق التأمين على الحياة إلى أن كل وثيقة تقتضى من الوقت ستة أسابيع منذ إحالتها من المجال الخاص بها إلى أن تتم الموافقة عليها أو رفضها .

تناول الباحثون إحدى الوثائق وتتبعوا مسارها عبر الخطوات المختلفة اللازمة للموافقة عليها . فوجدوا أنها تمر على ٢٤ شخصاً فى ستة أسابيع ، لكن مقدار الوقت الفعلى الذى يُنفق فى العمل على الوثيقة لم يتجاوز ١٧ دقيقةً . وعلى هذا فقد قرروا تغيير مسار إجراءات الوثيقة ، وبدلاً من أن يلقى ٢٤ شخصاً نظرة عليها قلصوا عددهم إلى شخصين اثنين .

يقوم الشخص الأول بالتحرى عن كل تفاصيل استمارة التقدم الخاصة بالوثيقة من البداية للنهاية . ثم يتم إرسالها لشخص آخر أكثر أهمية ليضاعف التحرى والتدقيق الذى أجراه الشخص الأول وعن طريق استخدام هذه الوسيلة لضغط الوقت من خلال توسيع المسئولية أصبح بمقدورهم تقليل الوقت اللازم لإجراءات الوثيقة من ستة أسابيع إلى ٢٤ ساعة ، والرد بالموافقة على الوكالة فى غضون الأسبوع نفسه . ونتيجة لهذا فقد ارتفع مقدار العمل المقبول على مدى العام التالى بملايين الدولارات .

واليوم يعد الوقت أثمن الموارد فى الحياة الشخصية والعملية ، فينبغى عليك أن تفكر باستمرار كيف تقلل مقدار الوقت اللازم لإتمام إحدى المهام . فإن من يمكنهم القيام بالأمور للآخرين بشكل أسرع دائماً هم الأرفع قدراً والأسرع للترقى فى أى شركة . إنهم الأشخاص الذين يحصدون كل ضربات الحظ .

سبعة أسرار نحو حياة مفعمة بالطاقة

الطاقة عامل أساسى للحظ . وحتى تكون فى أفضل حالاتك ، وموجهاً نحو الأفعال والأعمال ، وللتحرك بسرعة وتحقيق أقصى إنتاجية ، ينبغى أن تتحلى

بمستويات عالية من الطاقة الذهنية والبدنية . ولكى تتمكن من الاستفادة من كل الإمكانيات المحيطة بك ، وتكتسب الحماس المتواصل الذى يحفزك أنت والآخرين ويدفع بكم إلى الأمام ، يتوجب عليك تنظيم حياتك بحيث تحتفظ بشعور رائع حيال نفسك معظم الوقت .

ونحن اليوم نعرف المزيد بشأن العادات الصحية التى يمكنك ممارستها حتى تتمتع بمستويات أعلى من الطاقة ، نعرف اليوم أكثر مما أمكننا أن نعرف فى أى وقت مضى . فيما يلى العوامل السبعة الأساسية التى تحدد مستويات الطاقة الذهنية والبدنية لديك ، وعليك أن تجعلها جزءاً من حياتك اليومية .

تناول الطعام المناسب

العامل الأول من أجل الطاقة العالية هو النظام الغذائى الملائم ، فإذا أردت أن تقوم بالأداء الأمثل فإنه يجب أن تتناول الأطعمة المناسبة ، فى التوازن الصحيح ، وبالمقادير الصحيحة . ولنظامك الغذائى أثر بالغ على مقدار طاقتك ، وعلى نومك ومدى كفاءته ، ومستويات صحتك ولياقتك البدنية ، وأدائك على مدار النهار وخلال المساء .

لقد تمت دراسة الأبطال الأوليمبيين دراسة شاملة ومتقصية لتحديد ما يتناولونه لتحقيق هذه المستويات العالية من الأداء . فعلى الرغم من أنهم ينتمون إلى ما يزيد على مئات الدول ، فإن النظام الغذائى الخاص بهم يشترك فى ثلاثة عناصر . وعليك ، أن تتعلم ما يقومون به وتجعله جزءاً من حياتك .

أولاً : يأكل الأبطال الأوليمبيون الكثير من الفواكه ، والخضراوات ، والحبوب الكاملة . وهم يتناولون كميات هائلة من المكرونة والأرز ، وسرعان ما تتحول تلك الكربوهيدرات المركبة إلى جلوكوز وتعمل على تزويد الجسد والعقل بالطاقة اللازمة للأداء الفائق .

ولأن ٧٠٪ من جسمك عبارة عن ماء ، فإنه ينبغى أن تأكل أطعمة تتركب من ٧٠٪ من الماء مثل الفواكه والخضراوات . إلى جانب ذلك ينبغى أن تأكل منتجات الحبوب الكاملة مثل خبز القمح ، والأرز على طريقة " الماكروبيوتيك " ، وفطائر النخالة ، والقمح المدروس ، ورقائق النخالة ، لتحصل على ما تحتاجه من الألياف ليعمل جهازك الهضمى بليونة .

الجانب الثانى من النظام الغذائى الأوليمبى للأداء الفائق هو المصادر الخفيفة للبروتين . ويوجد هذا النوع من البروتين فى الأسماك ، ولحم الدجاج منزوع الجلد ، واللحم البقرى غير الدهنى ، وفول الصويا . فأنت بحاجة إلى البروتين عالى الجودة لتجديد خلاياك وشحن طاقتك .

إضافة إلى هذا هناك أنواع من البروتين ذات دهون أقل من الأطعمة العديدة الأخرى . وقد تبين أن الدهون تسهم فى حدوث مجموعة متنوعة من المشكلات الصحية والوعكات البدنية . فإذا تحولت نحو نظام غذائى منخفض الدهون فستبدأ مباشرة فى فقدان الأرطال الزائدة من وزنك واكتساب الطاقة . وحين تضم النظام الغذائى منخفض الدهون إلى المزيد من الفواكه والخضراوات ومنتجات الحبوب الكاملة ستجد أنك تصبح أكثر رشاقة ونحافة بسرعة وتتحسن حالتك النفسية كذلك .

الجانب الثالث للنظام الغذائى اللازم للطاقة الفائقة هو شرب الكثير من الماء . يكتفى معظم الناس برشفات قليلة من الماء عند شربهم ، ولكنك بحاجة إلى شرب ثمانية أكواب من المياه ، كل منها ثمانى أوقيات يومياً لكى تعوض فقدان الماء الطبيعى الناتج عن قيامك بالنشاطات اليومية .

يحرص العديد من الأشخاص على أن يحملوا معهم زجاجات المياه ، فيشربون منها باستمرار ، بحيث يجعلون أجهزتهم تمتص الكثير من المياه بشكل ثابت . ويساعد هذا أجهزتهم على تحسين وظائفها ، ويؤكد أن يكون بولهم نظيفاً أو له لون أصفر فاتح .

وفى الواقع إذا ما كان لون بولك داكن الصفرة ، فإن هذا يعنى أنك تعانى جفافاً ، وإذا أصابك هذا فسوف يتباطأ هضمك وستصاب بالإرهاق بسهولة . أما إذا احتسيت الكثير من الماء فسوف يعمل هذا باستمرار على طرد الأملاح ، والسموم ، والإفرازات الفائضة عن الحاجة ، والبقايا المتراكمة فى جهازك الهضمى وتجعلك بطيئاً . وسوف تشعر بتحسن حالتك كثيراً مع ازدياد ما تتناوله يومياً من الماء .

تجنب السموم الثلاثة البيضاء

إضافة إلى النظام الغذائى الأوليمبى المكون من الفواكه والخضراوات ، ومنتجات الحبوب الكاملة ، ومصادر البروتين الخفيف أو غير الدهنى ، والكثير من الماء ،

ينبغى عليك أن تتجنب السموم الثلاثة البيضاء التى تؤدى إلى مشكلات صحية عدة فى أمريكا ، تلك السموم هى الدقيق الأبيض ، والسكر الأبيض ، والملح الأبيض .

إن الأطعمة المعلبة التى تبتاعها من السوبر ماركت قد ترتفع نسبة الملح بها لتصل إلى ٥٠٪ . فمعظم معلبات الحساء تزيد فيها نسبة الملح على نسبة الماء ، ومعظم المأكولات الجاهزة الخفيفة تكون مثقلة إما بالملح أو بالسكر ، وهناك سبب وجيه للغاية وراء هذا .

لكيلا يفسد الطعام فى مكانه على أرفف المتاجر ، فإن أفضل وسيلة هى حفظ الطعام قبل أن تعرضه على أرفف المتاجر فى أول الأمر . وهكذا لا يمكن أن يفسد الطعام ويتحلل قبل أن يباع ويُستهلك . وأفضل وسيلتين لقتل أى مادة غذائية هى باستخدام الملح أو السكر . وعلى هذا فإن كثيراً من الأطعمة المعلبة والوجبات المجهزة عديمة الجدوى لأنها تفقد الكثير من عناصرها الغذائية ، فهى لا تحتوى إلا على الملح والسكر وربما الدهون ، والتى إما أن تجعلك تستهلك المزيد من الماء فى حالة الملح ، أو أن تكسب وزناً فى حالة السكر أو الدهون .

والحق أنك لست بحاجة إلى أى ملح أو سكر زائدين فى نظامك الغذائى . فإن أغلب ما تأكله من الأطعمة به الكثير جداً من السكر والملح بالفعل . وبالقدر نفسه فإنك لست مضطراً لإضافة الملح أو السكر إلى أى شىء تتناوله .

منتجات الدقيق الأبيض

ثمة علاقة مباشرة بين إنتاج الدقيق الأبيض المكرر وتدهور الحالة الصحية فى البلدان الصناعية ، وقد أنتج الدقيق الأبيض أول الأمر من أجل الطبقات الاجتماعية العليا فى بريطانيا وأمريكا خلال سنوات القرن التاسع عشر ، فراج نظراً لمظهره الجذاب . ولكن من أجل صنع الدقيق الأبيض من حبوب القمح الكاملة ، فلابد من طحن القمح طحناً ناعماً جداً ، ويجب إزالة كل البذور الداخلية التى تحتوى على العناصر الغذائية . ثم يجب القيام بتبييض الدقيق المتبقى وهو ما يقضى على أية عناصر غذائية قد تكون لاتزال متبقية .

عندما تعلن لفافة الخبز أن مكونات المنتج مصنوعة من دقيق أبيض مُغذ ، فإن معنى هذا أن الفيتامينات قد تمت إضافتها مرة أخرى إلى العجين المختمر قبل الخبز ، ولكن ما لا يخبرونك به هو أن وضع الخبز فى درجة ٣٥٠ْ تقضى على

أية فيتامينات قد تكون أضيفت إلى الدقيق بعد أن أصبح عديم القيمة فى عملية التبييض .

إن ما يمنحك أية قيمة غذائية ليس سوى الأطعمة التى تأكلها إلى جانب الخبز الذى تتناوله معها . ولعل الجزء الأسوأ من عادة تناول الأطعمة غير الصحية هو أنها ترضى شهيتك مؤقتاً وأنها تدفعك بعيداً عن الأطعمة التى تقدم لك ما تحتاجه حقاً.

اتخذ قراراً اليوم بأن تحول نظامك الغذائى من الطعام الغنى بالدهون والملح والسكر إلى الأطعمة الصحية الغنية بالعناصر الغذائية من أجل اكتساب الطاقة العالية ، واشرب الكثير من الماء ، ولتسيطر سيطرة كاملة على كل ما تضعه فى فمك .

راقب وزنك

العامل الثانى للطاقة العالية هو الوزن المناسب ، وهو أمر لا غنى عنه لحياة طويلة تتمتع بالصحة والسعادة . بل إن الاحتفاظ بوزنك أقل من الوزن النموذجى أفضل لك فكما يقولون ليست هناك حدود إذا تعلق الأمر بالثراء أو بالنحافة .

يجب أن يكون أحد أهدافك الرئيسية هو الشعور بالرضا عن نفسك وهيئتك . يمكنك أن تبدأ بالحفاظ على وزنك وعلى حالتك البدنية تحت السيطرة . إذا لم تكن راضياً عن مستوى صحتك البدنية الحالى ، فأنت بحاجة إلى تحديد أهداف واضحة خاصة بك لتحقيقها خلال الأسابيع والشهور القادمة .

كن مسئولاً عما تضعه فى فمك

إنك مسئول مسئولية تامة عما تضعه داخل جسمك ، وهى ليست مسئولية أى شخص آخر . ويبلغ عدد الأشخاص الذين بلغوا حالة حرجة من البدانة اليوم بأمريكا ٥٠ مليون شخص . وإذا زاد وزنك أرطالاً إضافية ، فهذه هى أسرع الطرق للتقليل من مستويات طاقتك .

التمرينات البدنية أمر لازم

العامل الثالث للطاقة العالية هو التمرينات البدنية الملائمة . فإن خير نشاط من أجل الطاقة واللياقة البدنية هو تمارين الآيروبكس . ويقتضى هذا النوع من التمارين أن تجعل قلبك يرتفع بمعدل خفقاته إلى أن يصل لما يُسمى بمنطقة التمرن ثلاث مرات أسبوعياً ، مما يعنى من ١٢٠ إلى ١٦٠ خفقة فى الدقيقة ، وفقاً لعمرك ، ثم الاحتفاظ بهذا المعدل لمدة ٢٠ دقيقة كحد أدنى أو أكثر كل مرة .

بوسعك ممارسة ما تحتاجه من تمارين بدنية أو آيروبكس عن طريق المشى لميلين أو ثلاثة ، من ثلاث إلى خمس مرات أسبوعياً . كما يمكنك ممارستها بالسباحة ، أو ركوب الدراجة الهوائية ، أو باستخدام آلات التدريب فى صالة الألعاب أو بالمنزل ، أو بالتريض فى *الهواء الطلق* . *إذا أردت أن تصل إلى الأداء الأمثل* فينبغى عليك أن تدرج ممارسة التمارين الرياضية فى نمط معيشتك بالقدر نفسه الذى تحرص به على الطعام والنوم .

يجب أن تستخدم عضلاتك يومياً ، ويجب أن تتمرن مفاصلك بانتظام ، وأن تستخدم الأوزان الخفيفة للاحتفاظ بقوة ولين عضلاتك . وخلاصة القول إنه يجب عليك ممارسة تمارين الآيروبكس بانتظام إذا أردت أن تبدو فى حالة رائعة ، وتستشعر ذلك .

إن التمارين المنتظمة أمر لا غنى عنه من أجل مستويات عالية ومستمرة للطاقة وقوة الاحتمال اللازمة لكى تتحلى بالقوة واليقظة والقدرة على التحرك الدائب نحو أهدافك .

احصل على الكثير من نوبات الراحة وتجديد الطاقة

العامل الرابع للطاقة العالية هو الراحة الملائمة . فأنت بحاجة إلى متوسط من ٧ إلى ٨ ساعات من النوم كل ليلة لكى تحقق راحة تامة كما تحتاج إلى الراحة يوماً واحداً على الأقل أسبوعياً ولا تعمل خلاله على الإطلاق . كما يجب أن تأخذ إجازات صغيرة بإيقاع منتظم لمدة يومين أو ثلاثة أيام كل شهرين . كما يجب أن تأخذ أسبوعاً أو اثنين إجازة كل عام بحيث تسترخى تماماً وتبتعد بعقلك عن العمل كل البعد .

فى اليوم أو اليومين بعد عودتك من الراحة التامة ، سرعان ما ستصبح أكثر إنتاجية من إنتاجيتك لو كنت واصلت العمل . ستخطر لك من الأفكار وستحقق من النتائج ما يتجاوز كل ما كنت ستحققه إذا أنهكت نفسك للحد الأقصى . إن أخذ راحة وهدنة لإعادة شحن الطاقة جانب أساسى من جوانب حياتك .

تناول الفيتامينات والمكملات الغذائية المعدنية

العامل الخامس للطاقة العالية أن تضيف الفيتامينات والمكملات الغذائية المعدنية إلى نظامك الغذائى . فبصرف النظر عما تأكل ، وعما يقوله أى شخص فإن أغلب الأطعمة اليوم تفتقر للمعادن والفيتامينات الضرورية التى تحتاجها لتنعم بوظائف حيوية مُثلى ، والأشخاص الأكثر سلامة صحية فى مجتمعنا هم أولئك الذين يتناولون فيتامينات ومعادن عالية الجودة إضافة إلى غذائهم المعتاد .

وأفضل المكملات هى التى تستخرج من مصادر طبيعية ، وتكون عادة (معدة) بالشيلاتس " chelates " (مركب كيماوى متلاحم الذرات) . قد تكون تكلفتها أعلى ، لكن الجسد سوف يمتص المزيد من الفيتامينات والمعادن التى تحتوى عليها ، ويزودك بها من أجل مستويات أعلى من الصحة والحيوية .

أحد أعظم الاكتشافات فى الأعوام السابقة كان اكتشاف ما لمضادات الأكسدة من أهمية حيث تعمل تلك المواد الكيماوية على تنقية مجرى الدم من المواد حرة الجذور المسببة للمرض . وتوجد مضادات الأكسدة فى " البروفلافينولز " " Proflavenols " ، والخضراوات خضراء اللون ، وفى بعض مركبات الفيتامينات الممتازة . وهى تجعل وظائف الجسد ككل فى حالة تحسن ، وتسهم بإضافة ذات شأن فى الجودة الكلية لحياتك ، ولمستوياتك من الطاقة .

تحلَّ بموقف عقلى إيجابى

العامل السادس من عوامل الطاقة العالية هو القضاء على المشاعر السلبية ، ولعل هذا أهم ما يمكنك القيام به لكى تحظى بحياة طويلة وسعيدة . فإن مقدرتك على تركيز عقلك على ما تنشد ، والابتعاد به عما لا تنشد ، سوف تحدد مستويات صحتك وسعادتك أكثر من سواها من قراراتك .

فكلما رحت تفكر وتتحدث بشأن الأشخاص والأحوال التى تدفعك إلى الغضب والحزن زاد هذا من غضبك وحزنك . والحق أن المشاعر السلبية تُثقل عقلك وجسدك وتوثق طاقتك ، وتستنزف قوتك ، كما أنها تمثل عبئاً على جهازك المناعى ، فتجعلك أكثر عُرضة للمرض من كل صنف ولون . إنها ترهقك ، وتسلبك الشجاعة . وكذلك تقلل من ثقتك بنفسك ومن حماسك ، كما تقلل قدرتك على الأداء الفعال فى الجوانب المهمة من حياتك . بل إن نوبة غضب جامح قد تستهلك من الطاقة ما يصل إلى ثمانى ساعات من العمل المنتظم .

الوسيلة التى تتيح لك مغالبة إغراء الشكوى والانتقاد وصب جام اللوم وهو ما لا يسلم منه شخص تقريباً فى موقف أو آخر ، تكمن فى الاستعانة بقانون الاستبدال . فبما أن عقلك الواعى لا يستطيع إلا أن يحتفظ بفكرة واحدة كل مرة ، فإن بوسعك التخلص من فكرة سلبية عن طريق أن تستبدل بها فكرة إيجابية . ولعل أنجح وسيلة لتحييد مشاعر الغضب ، والخوف ، والقلق هى التوكيد على عبارة : " إننى المسئول ! إننى مسئول ! إننى شخص مسئول ! "

فلا يمكنك تحمل مسئولية أحد المواقف ، وتواصل الشعور بالغضب فى الحين نفسه . إن ما يثير أغلب المشاعر السلبية هو إلقاء اللوم . حيث إن الغضب والنقمة دائماً ما يتطلبان إلقاء لومك على شخص ما بسبب أمر ما . ولكن بمجرد توقفك عن لوم الآخرين والبدء بقبول المسئولية ستتلاشى المشاعر السلبية . كما أن قبول المسئوليات يعيدك إلى السيطرة ، فتبدأ بالتفكير بوضوح من جديد ، ثم تنهمك فى القيام بأمر بنَّاء بغرض حل المشكلة أو تجاوز الموقف .

إذا بقيت منزعجاً لتجارب ماضيك السلبية ، فيتوجب عليك ممارسة مبدأ التسامح . وقد يعتبر أهم القرارات التى تتخذها من أجل صحتك العقلية ونضجك الروحى حيث يقول مبدأ التسامح : " إنك على درجة من النضوج العقلى تؤهلك لأن تسامح بإرادتك الحرة أى شخص أساء إليك بهذا الفعل أو ذاك " .

ومتى ما خطر على عقلك أى شخص مازلت تشعر حياله بالغضب ، اقض على هذا الشعور بقولك : " إننى أسامحه أو أسامحها على كل شىء . " فليس ممكناً أن تشعر بالغضب والانزعاج حيال شخص آخر وتسامحه فى الوقت نفسه . وبالتسامح لا تحرر الشخص الآخر فقط ، وإنما تحرر نفسك كذلك . لا يمكنك أن

تتحمل المسئولية من ناحية ، وتسامح من ناحية أخرى ، وتظل غاضباً أو منزعجاً في الوقت نفسه .

ابدأ فى برنامج اللياقة العقلية الشخصية

العامل السابع للطاقة العالية هو أن تشرع فى حمية عقلية إيجابية لمدة ٢١ يوماً ، مرة كل يوم . قرر أنك خلال الأربع وعشرين ساعة المقبلة ستركز عقلك على ما تنشد ، وتصرفه بعيداً عما لا تنشد ، وأنك سوف تفكر وتتحدث على نحو إيجابى ومتفائل فيما يخص أهدافك والأشخاص الآخرين ، وكل ما يجرى فى حياتك .

وما إن تتم فترة الأربع وعشرين ساعة الأولى من حميتك العقلية ، قرر اتباعها لأربع وعشرين ساعة أخرى . قل لنفسك : " لهذا اليوم فقط ، سأفكر وأتحدث عن أهدافى ، وأرفض التفكير أو التحدث بشأن أى شىء أرغب فى رؤيته فى حياتى . " وبعد أن تحتفظ بكلامك وأفكارك مركزين على ما تنشده ليوم كامل ، قم بذلك ليوم آخر إضافى . وبعد اليوم الثانى قم بذلك ليوم ثالث ، ثم يوم آخر فيوم آخر ، إلى أن تحتفظ بتفكيرك إيجابياً لثلاثة أسابيع كاملة . من شأن هذا التدريب أن يغير حياتك .

عن طريق استمرارك فى حمية الموقف العقلى الإيجابى لمدة ٢١ يوماً ، ساعة كل مرة ، ويوماً كل مرة ، وموقفاً كل مرة ، تستطيع أن تجعل من نفسك شخصاً إيجابياً بالتدريج . وسوف تكون قادراً على التعافى من أى موقف عقلى سلبى أو عكسى .

كن مخزناً شخصياً للطاقة

كلما مارست العادات الصحية التى تعرضنا لها تحليت بالطاقة والحيوية . وكلما احتفظت بأحاديثك مركزة على أهدافك وعلى ما تنشده من أمور تعاظم قدر ما تستشعره من قوة وطاقة . ستصبح أكثر يقظة وانتباهاً وتستشعر المزيد من الإيجابية والتوجه نحو الأفعال فى كل موقف من مواقف الحياة .

وستزداد إمكانياتك ، وستجد أنك تنطلق إلى الأمام قدماً أسرع من أى وقت سابق . ستنجز المزيد ، وتجنى المزيد من المال والعوائد ، والشهرة والتقدير ، وسوف تنفتح أمامك المزيد من الأبواب ، وسوف تجرب المزيد من كل شىء يشير إلى حظك الطيب .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. ليستقر عزمك على أن تكون موجهاً نحو الأفعال بقوة من الآن فصاعداً ؛ متى خطرت لك فكرة جديدة تحتاج للتحرك فلا تتوان وأسرع بالحركة .

٢. ابحث عن الفرص فى كل مكان ، وحين تصل إلى إحداها تحرك بسرعة ، فما تحتاجه لتبدأ فى تكوين ثروتك ما هو إلا فكرة نيرة .

٣. اكتسب قوة الدفع الأولى ثم حافظ عليها ؛ وما إن تشرع بالحرك فاستبقها . قم بخطوة ما كل يوم بوسعها أن تقودك نحو أهدافك الأساسية .

٤. تحلَّ بحس الطوارئ والأمور الملحة فى كل ما تقوم به ؛ فالإيقاع السريع لا غنى عنه للنجاح . وكلما قمت بالمزيد من الأمور وبسرعة أكبر زاد عدد الأبواب التى تنفتح أمامك .

٥. احتفظ بمستويات عالية من الطاقة ، عن طريق مراعاة العناية الفائقة بصحتك البدنية ؛ وتناول الأطعمة المناسبة ، وراقب وزنك ، وأكثر من نوبات راحتك .

٦. اكتسب سمعة الشخص سريع الإنجاز والجدير بالثقة والاعتماد عليه . ليعرف الآخرون عنك أنه من الممكن أن يعتمدوا عليك لإنجاز المهام على نحو أسرع .

٧. قم بإعادة هيكلة عملك على الدوام ، باحثاً عن طرق لتقليل خطوات إحدى المهام أو العمليات ، بحيث يمكنك إنجازها بشكل أسرع .

١٢

المبدأ الحادى عشر ـ للشخصية أهميتها

" تعد المصداقية هى الفصل الأول فى كتاب الحكمة . "

ـ توماس جيفرسون

قام الفيلسوف الإغريقى أرسطو خلال العام ٣٤٠ ق . م تقريباً بإرساء عدد من المبادئ التى صارت أساساً لمعظم الفكر الغربى خلال الألفى عام التالية . ويتيح لك استيعاب أفكاره الأساسية أن تفكر وتعمل بقدر أكبر من الوضوح والفعالية ، بما يتجاوز الآخرين ممن لا علم لهم بها .

لعل أهم إسهام لأرسطو فى الفلسفة يكمن فى مبدأ السببية ، فقد بيّن أننا نعيش فى عالم محكوم بنظام صارم ، وعلى هذا فإن كل شىء يحدث له سبب . فبين كل الأحداث توجد علاقة السبب والنتيجة . حتى ولو لم تكن تعلم سبب إحدى النتائج المحددة ، فهذا لا يعنى عدم وجود سبب على الإطلاق . وينبع النجاح فى أى مجال من توصلك لعلاقات السبب والنتيجة ، بين ما تقوم به وما تنشده ، ثم تنظيم أنشطتك وأفعالك بحيث تتناغم وتتسق مع ما تحاول تحقيقه .

الهدف النهائى

أحد أعظم اكتشافات أرسطو استنتاجه القائل بأن كل سلوك إنسانى ذو سمة غائية ، أى له غاية محددة ، يسعى نحو هدف أو نتيجة من نوع أو آخر . قال إن كل ما تفعله ، وراءه سبب ما ، وأن وراء كل هدف صغير أو متوسط يكمن هدف أكبر وهو ما تكافح لبلوغه . وكان أرسطو هو أول من أفصح عن الهدف النهائى لجميع الأشخاص ، ألا وهو تحقيق السعادة .

على سبيل المثال : تقول إنك ترغب فى الحصول على وظيفة جيدة . لماذا ؟ لكى تجنبى راتباً طيباً . لماذا ؟ لكى يكون لديك ما يكفى من المال . لماذا ؟ لكى تشترى منزلاً وسيارة وتتمتع بمستوى معيشى لا بأس به . لماذا ؟ لكى تتمتع بعلاقات سعيدة وحياة طيبة مع الآخرين . لماذا ؟ الإجابة النهائية تكون هى نفسها على الدوام : لكى تكون سعيداً .

ناهيك عما تقوم به فإن هدفك النهائى هو تحقيق السعادة ، أياً كان تعريفك للسعادة . وبناءً عليه فإنَ نجاحك يُقاس بدرجة تنظيمك لحياتك على النحو الذى يحقق لك سعادة حقيقية . كما أن إخفاقك يقاس بدرجة عدم قدرتك على بلوغ السعادة .

الاختلاف الوحيد بين الناس فى هذا هو أن بعضهم أفضل من الآخرين فى بلوغ سعادتهم ، يجيد البعض هذا والبعض الآخر لا يجيد هذا . يفلح بعض الأشخاص فى القيام بالأمور الصائبة وتحقيق النتائج المرغوبة ، والبعض الآخر لا يتخذون من خيارات وقرارات إلا ما يجلب عليهم الشقاء وأى شىء على الإطلاق . ولكن فى كل الأحوال ، يسعى الجميع وراء سعادته الخاصة .

الدور الذى يلعبه الصلاح فى مفهوم السعادة

ينطلق أرسطو اعتماداً على هذه الفكرة النافذة الفعالة . وقد درس الشرط الإنسانى ليصل إلى الاستنتاج الجدير بالملاحظة وهو : " لا يمكن أن يحقق السعادة إلا ما هو خير ومن هو خير ، والصالحون فقط هم الأخيار " .

إن هذا اكتشاف هائل فى الفكر الإنسانى . تخيل الأمر فقط : لا يمكنك أن تكون سعيداً إذا لم تكن شخصاً خيِّراً ، ولا يمكنك أن تكون خيِّراً إلا إذا راعيت الأخلاقيات التى تتفق والصلاح .

وما يعينه هذا هو أنك إذا أردت التمتع بحياة سعيدة فإنه يجب أن تكدح على الدوام لأن تكون شخصاً أفضل . فى كل مرة تستمسك بالعمل بناء على قيمك العليا التى تعرفها ، وتحقق سعادتك فى نطاقها ستتحلى بمستويات أعلى من الثقة بنفسك وتقديرك لها ، وتكون أكثر فعالية فى علاقاتك وفى عملك . وبهذا المعنى يكون الصلاح هو ما تحققه من عائد ، فإنه يعوض عن نفسه بالمشاعر الداخلية من السعادة والرضا ، وما تشعر به من قوة شخصية حينما تقوم وتعمل بما ترى أنه طيب ونبيل وحقيقى .

الدور المركزى للشخصية

تعد الشخصية أهم ضامن للحظ الحسن . فالحقيقة الكونية تقول إنك تجذب إلى حياتك كل الأشخاص ، والظروف ، والأفكار ، والفرص ، والموارد التى تنسجم مع أفكارك الغالبة عليك . لا يمكنك أبداً أن تحقق خارجياً ما لم تكتسبه داخلياً . وتبعاً لقانون المقابلة سيكون عالمك الخارجى على الدوام انعكاساً لعالمك الداخلى .

فإذا أردت تغيير عالمك الخارجى فإنه عليك أن تبدأ بتغيير تفكيرك ، عن طريق إعادة برمجة عقلك اللاواعى . عليك أن تقيم بداخلك بناءً من القيم والقناعات ، والمبادئ الداخلية التى تتفق ونمط الحياة التى تنشد التمتع بها خارجياً : أى عليك أن تكون شخصيتك .

تعريفك الشخصى للنجاح

إنك تقرأ هذا الكتاب لأنك ترغب فى أن تكون أكثر نجاحاً فى الحياة ، وأن تكون أكثر سعادة . تريد التمتع بعلاقات أفضل ، وأن تجنى المزيد من المال ، وأن تعبر عن نفسك بقدر أعلى من التحقق والإشباع فى كل ما تقوم به . إنك ترغب فى

حياة رائعة ، وما يجعلك متفوقاً على الشخص العادى هو استعدادك الدائم والثابت لتعلم المزيد والمزيد حول طرق تحسينك لذاتك بدرجات أسمى فأسمى .

ولكن ما هو النجاح ؟ كيف تقدم تعريفاً لـه ؟ قامت منظمـة " جـالوب " بعقد لقاءات مع ١٥٠٠ عضو فـى موسـوعة " Marquis's Who's Who in America " وهى موسوعة أعلام ، وذلك قبل بضعة أعوام . وهؤلاء الأشخاص مـن بـين الأرقـى مكانة اجتماعية لكل الأمريكيين الأحياء ـ فهـم رؤسـاء شـركات ، ورجـال سياسـة زعماء ومؤلفون وأكاديميون من أهل النخبة ، وحائزون على جائزة نوبل ، وآخـرون ممن ساهموا مساهمة ذات شأن فى حياة الأمريكيين ، ومن المعروفين والمقـدرين مـن قبل أندادهم ومن قبل الآخرين .

ولقد طرحوا على هؤلاء الرجال والنساء الأكثر نجاحاً ، سؤالاً حول مـا يعتـبرون أنه العائد الأهم للنجاح ، وأن الأربع إجابات الأولى التى قدموها قد تفاجئكم .

كان العائد الأول للنجاح حسب ما ذكره ٨٦٪ منهم هو شعورهم بالفوز باحترام الوالـدين لهـم . والأمـر الثـانى هـو شـعورهم بـالفوز بـاحترام الأزواج أو الزوجـات وأطفالهم . والأمر الثالث هو شعورهم بالفوز باحترام أقاربهم وزملائهم . والرابع هـو شعورهم بالقيام بأمر له قيمته ويؤثر على حياة الناس . وأخيراً فإن العائـد الخـامس لنجاحـهم كما حددوه أنهم لم يعودوا قلقين بشـأن المـال ، حتـى ولـو كـان كـثيرون منهم ليسوا فاحشى الثراء على المستوى العملى ، كل ما فى الأمر أنهم بلغـوا نقطـة لا تشغلهم فيها شئون المال ؛ بقدر ما يشـغلهم مـا يقومـون بـه مـن عمـل وجوانـب حياتهم الأخرى .

اكتساب احترام الآخرين

حين تفكر فى النجاح فى حياتك الخاصة ، ستجد أنه وثيـق الصـلة باكتسـاب احترام الأشخاص الذين تكن لهم احتراماً . فيكاد يكون كل ما تقوم بـه يحـدث أو لا يحـدث بنـاء علـى تصـور بشـأن مـا سـيظنه الآخـرون تجاهـك . إن وضـع آراء الأشخاص المهمين المحيطين بك فى اعتبارك له أثر بالغ على سلوكك .

إن سمعتك هى أهم مقتنياتك ورأسمالـك الحقيقـي ، سـواء فـى حياتـك العمليـة وفـى كـل علاقاتـك الشخصـية . ويمكـن تعريـف السـمعة أفضـل تعريـف علـى

أنهـا : طريقـة تفكـير وحـديث النـاس عنـك حـين لا تكـون موجـوداً . وكمـا تعـرف بخبرتك ، فإنه أياً كان ما يقوله الناس عنك فإن له تـأثيراً إيجابيـاً أو سـلبياً علـى تفكيرك وانفعالاتك .

دائماً ما يفكر الآخـرون بشـأن الكيفيـة التـى بهـا سـيحكم الآخـرون أو يقيمـون سلوكاً أو قراراً بعينه . فهم لا يركزون وحسب على القيام بـالأمر الصـواب ، ولكـن على القيام بما يظهر أنه الأمر الصواب مـن منظـور الآخـرين ، وخاصـة مـن منظـور هؤلاء الذين يولون اهتماماً بآرائهم .

لقانون التجاذب طاقة فعالة ، فأنـت تنمـى شخصـيتك كمحصـلة لعـيش المزيـد والمزيد من التجارب المبنية على قيمك العليا التى تعرفها . وعلى هذا فلا مناص من أن تجـــذب إلى حياتـــك الرجـــال والنســـاء الآخـــرين مـــن نفـــس شخصـــيتك وطبيعتك . ألا تقع الطيور على أشكالها ؟

اكتساب الفضيلة

قام " أرسطو " كذلك بتعليم مبدأ آخر ، وهو أن الغرض الأول للعملية التعليميـة هو تعليم الفضيلة للصغار ، ممـا يعطـيهم أساسـاً راسـخاً للبنـاء عليـه ، ويكفـل أن ينضجوا ليصبحوا أناساً صالحين كبالغين . وحين يكونون صالحين يصبح بمقدورهم تحقيق السعادة والاحتفاظ بها ، وتحقيق حياة ناجحة بعد أن يكبروا .

ماذا تفعل إذا كان تعليمك أو تنشئتك يعانيان من القصور ؟ ماذا لـو كـبرت دون أن يتم تدريبك تدريباً وافياً على الفضـائل التـى يجـب عليـك التحلـى بهـا لتكـون شخـصــاً بالغـاً بـارزاً ؟ مـاذا لـو لم تكـن راضـياً عـن مسـتواك الحـالى مـن النمـو الشخصى ؟ ماذا لو كانت هناك سمات وفضائل أخرى تود ضمها إلى شخصيتك ؟

واستخلص " أرسطو " أن الفضيلة ليسـت مجـرد شـعور أو اعتقـاد ، وإنمـا هـى ممارسة . يتم التعبير عن الفضيلة بالأفعال ، لا بالأقوال . فالأمر لا يتعلق بما تتمناه أو تأمله أو تنويه ، لكنه يتعلق بما تفعله وحسب . فـإن فعلـك هـو مـا يفصـح عـن شخصيتك الحقيقية .

وقد قال " أرسطو " إنه لو لم تكن حائزاً على فضيلة محددة ، فإنه يمكنك اكتسابها بالممارسة متى دعت الحاجة إليها أى أنك تصبح فاضلاً عن طريق تدريب نفسك على التصرف كما لو أنك تتحلى بتلك الفضيلة التى ترغبها بالفعل .

يقول قانون المعكوسية إن باستطاعتك تجسيد الشعور أو التصديق بشيء ترغب رغبة مخلصة فى الشعور به أو تصديقه . على هذا النحو فإنك مسئول تماماً عن نمو شخصيتك . ويمكنك أن تصبح شخصاً ممتازاً بحق إذا ما قررت أن تفكر ، وتتحدث ، وتسلك مسلكاً ثابتاً يتفق مع قيمك العليا تحت كل الظروف والأحوال .

يقول قانون التركيز إنه أياً كان ما ترعاه وتسهر عليه فسوف ينمو . تستطيع استخدام هذا القانون الناجح لتشكل شخصيتك عن طريق تعزيز إحدى الفضائل التى تنشد أن تُعرف بها عن طريق القراءة عنها ، والبحث حولها فى القصص وحياة الآخرين . كما يمكنك أن تتخيل نفسك وأنت تمارس هذه القيمة فى كل ما تقوم به .

أنت كائن اجتماعى

كما أشار " أرسطو " إلى أن الإنسان كائن اجتماعى ، فليس له كيان بمعزل عن موضعه فى المجتمع . وقد أشار إلى أن كل شيء فى الحياة يتضمن ويتصل بالعلاقات مع الآخرين ، وإن ما يشكل نمط حياتك ويصوغ شخصيتك هو علاقاتك من حيث الحجم والنوع ودرجة التعقيد . إننا جميعاً نتبادل الاعتماد على بعضنا البعض ، فلا أحد يعيش على جزيرة معزولة وحيداً .

إن أسمى الفضائل فى الحياة وفى العلاقات بين الناس هى فضيلة الصلاح أو الاستقامة . وربما نجد لها الكثير من التعريفات التى تتعرض للأخلاق القويمة ، والكمال ، والنزاهة . يمكنك أن تكتسب هذه الفضيلة عن طريق التأمل أو برعاية سمة الاستقامة فى داخلك وأن تفكر فى معنى أن يتحلى أحد الأشخاص بالاستقامة ، أو أن تفكر في أشخاص آخرين مثل هؤلاء الذين تعرفهم معرفة شخصية أو المعروفين تاريخياً ، الذين عُرفوا بهذه السمة واحترموا من أجلها .

أنت بأفعالك

هل تتذكر اسم الشهرة الخاص بـ " إبراهام لينكولن " ؟ إنه " إبراهام " الأمين . فعندما كان شاباً يعمل فى متجر عام ، مشى عدة أميال لكى يعيد بنسين تبقيا لديه إلى إحدى النساء . سمع الناس بذلك وتناقلوا الحكاية ، ومع الوقت اكتسب سمعة الأمانة التامة . كان محط احترام راق لشخصيته التى أهلته لأن يكون مرشح الرئاسة الجديد عن الحزب الجمهورى عن مقاطعة " شيكاغو " فى سنة ١٨٦٠ ، على الرغم من أنه لم يغادر قط " سبرنجفيلد " فى " إلينوى " . كان اسمه وسمعته هما أساس ترشيحه ، وجعلته سماته الشخصية واحداً من أكثر رؤساء أمريكا احتراماً ومثاراً للإعجاب .

كلما أخلصت فى تنمية فضيلة مثل الاستقامة استطعت أن تسلك مسلكاً ثابتاً بناء عليها . وكلما قبلت جوانبها المختلفة فى عقلك وكأنك تقلب قطعة فنية ثمينة بين يديك ترسخت برمجة هذه الفضيلة فى عقلك اللاواعى . وكلما طبعت هذه الفضيلة فى عقلك اللاواعى زادت إمكانية سلوكك مسلك شخص يتسم بالاستقامة عندما يتطلب الحال هذا .

وإذ تنتشر سمعتك كشخص يتحلى بالاستقامة فسيضع المزيد من الناس ثقتهم فيك ، ويرغبون فى الارتباط بك . وسوف تنفتح أمامك الأبواب ، وتبدأ فى معايشة ذلك النوع من الحظ الذى لا يتمتع به الأشخاص ذوو الشخصيات الأضعف مطلقاً.

الثقة رابطة مهمة فى المجتمع والعلاقات

قام " فرانسيس فوكوياما " عام ١٩٩٥ بكتابة مؤلف بعنوان " Trust " " الثقة " واعتمد فى هذا الكتاب على نتائج دراسات أجريت عبر القرون على شعوب وأمم متنوعة . كان يتم اختبار كل من تلك الشعوب من معيار مستوى الثقة الموجود داخل مجتمعاتها . واستخلص " فوكوياما " أن الشعوب ذات المستوى العالى من الثقة هى شعوب فى حالة رخاء وتوفر فرصاً أعظم قدراً لعدد أكبر من الناس . أما الشعوب ذات المستوى المنخفض من الثقة على الجانب المقابل فإنها تعانى مستوى منخفضاً فى التنمية والرخاء . لكن ما السر وراء هذا ؟

تبين أن ارتفاع مستويات الثقة فيما بين الناس ، والحكومة ، والمحيط التجارى لدى أى شعب من الشعوب يعنى ارتفاع مستوى النمو والتطور والنشاط الاقتصادى ، فيعم الرخاء . وأما إذا انخفض مستوى الثقة فإنه يرتفع مستوى الفساد والخداع . وينتاب الناس التردد حيال استثمار أموالهم فى هذا البلد أو هذا الاقتصاد .

إن حجر الأساس الذى يحفظ بناء أية علاقة هو الثقة ، إذ إنه من المهم بالنسبة لنا ألا ننخرط فى أى نوع من العلاقات إلا إذا وثقنا بالشخص الآخر . وتقوم كل العلاقات الحميمة على الثقة ، وكذلك كل علاقات الصداقة القوية ، والأسر المتماسكة أيضاً ، كما أنه فى مجال إدارة الأعمال والشركات لا بديل عن الثقة كعامل يحفظ للمؤسسة كيانها . ويكاد يكون من المستحيل أن تنجح أية مغامرة تجارية عملياً بدون الثقة .

إن أفضل الشركات أداء فى عملها هى التى تتمتع بأجواء الثقة العالية ، ففى كبرى الشركات يكون كل الأشخاص فى جميع المستويات على ثقة تامة ببعضهم البعض ، ويصدقون أن ما يقوله الآخرون صحيح . وفى الشركات الجيدة تكفى كذبة صغيرة لتكلف أحدهم وظيفته .

وعلى وجه العموم فإن الأمريكيين يعولون تعويلاً بالغاً على عنصر الثقة ، ويعطونه قيمة أكيدة . بل إنك لا تستطيع حتى قيادة سيارتك فى الشارع دون أن تثق ثقة مطلقة بأن الشخص الذى يقود سيارته فى الاتجاه المعاكس سيلتزم بجانبه من الطريق . إن الثقة هى العمود الفقرى الذى يحفظ لمجتمعنا قوامه وكيانه .

أساس الثقة

التعبير الدقيق عن الثقة هو الصداقية . لا أحد سوى أصدقائك المخلصين والمقربين منك سوف يخبرك على الدوام بالصدق وحسب . المقياس الحقيقى للشخصية هو استعدادك لأن تتحلى بالأمانة التامة مع نفسك ومع الآخرين . وإذا كانت الاستقامة هى جوهر الشخصية فإن المصداقية هى التعبير الأوضح عن الاستقامة .

لما كان التعبير الداخلى عن الاستقامة هو الصدق ، فإن التعبير الخارجى عنها هو العمل والسلوك النزيه تحت جميع الظروف . ينبغى عليك توخى الصدق مع الشخص الذى بداخلك . وفى عملك يقتضى هذا الالتزام بالأمانة أن تبذل ما بوسعك فى كل موقف تواجهه ، وخاصة عندما يعتمد عليك الآخرون .

كن أميناً مع نفسك

التزم الصدق مع نفسك دائماً ، وهذا على أقل تقدير . قام عالم النفس " إبراهام ماسلو " بدراسة الأشخاص الناجحين والمحققين لذواتهم على مدى أعوام عديدة . فوجد أن السمة الغالبة لأكثر الناس نجاحاً ممن التقى بهم أنهم كانوا يتحلون بموضوعية مطلقة وآمنة بشأن أنفسهم ، وصادقين كل الصدق فيما يخص نقاط ضعفهم وقوتهم ، وبشأن موضعهم من الحياة . فإنهم لم يحاولوا مطلقاً إقناع أنفسهم بأشياء غير صحيحة ، لقد عاشوا فى الحقيقة مع أنفسهم ، وكنتيجة لذلك استطاعوا أن يعيشوا فى الحقيقة مع الآخرين .

كتب " شكسبير " : " قبل كل شيء ، كن صادقاً مع ضميرك ، ومثلما يتبع الليل النهار ، فستصبح لا شك صادقاً مع الجميع . " ارفض الحيل التى تخدع بها نفسك ، ارفض أن تتظاهر أو تتمنى أن يكون هناك شىء على غير ما هو عليه . تفاعل مع العالم كما هو عليه فى الحقيقة . مارس مبدأ الواقع فى كل شىء ، واسأل دائماً : " ما هو واقع الأمر فى هذا ؟ "

أنصت إلى صوتك الداخلى وثق بحدسك . لا تقم أو تقل شيئاً لا يحيك فى صدرك ، ارفض المساومة على استقامتك لأى داع ، وكما كتب " رالف والدو إيمرسون " ذات يوم : " فى المحصلة النهائية ، لا شىء يسمو على نزاهة ضميرك الداخلى " .

عش فى الحقيقة مع جميع الناس

إن ممارسة الاستقامة تعنى أن تعيش فى الحقيقة مع جميع من حولك ، وأن تصوغ حقيقتك ببساطة وأمانة ، وألا تستمر فى علاقة تمثل خطأ بالنسبة لك ، أو

تقوم بأمور لا تتفق مع ما تؤمن به . وألا تقل أشياء للآخرين دون أن تكون تعبيراً مخلصاً ونزيهاً عن قناعاتك الحقيقية وأن تصر على العيش فى الحقيقة فى كل جانب من جوانب حياتك .

تمتد جذور تقديرك لذاتك وثقتك بها عميقاً داخل شخصيتك . فكلما مارست الاستقامة دون شائبة في علاقاتك بنفسك وبالآخرين زاد حبك واحترامك لنفسك ، وإذ يزداد حبك واحترامك لنفسك يزداد حب الآخرين واحترامهم لك بناء على حبك واحترامك لهم . وستكون لديك العديد من العلاقات ذات القيمة وستزداد نمواً .

إن الاستقامة هى القيمة التى تكفل جميع القيم الأخرى . فإنها تعنى تحليك بدرجة من الأمانة يتسنى معها أن تتعايش مع كل مبدأ آخر تعتقد أنه يمثل الحق والخير والصواب ودوام هذا السلوك هو مقياس استقامتك .

الانضباط الذاتى عامل أساسى فى الشخصية

كتب " إلبرت هابارد " ـ وهو أحد كتاب القرن العشرين ـ ذات مرة : " إن الانضباط الذاتى هو مقدرتك على القيام بما يجب عليك ، متى ينبغى عليك ذلك ، سواءً أحببت هذا أو لم تحبه " .

يمثل الانضباط الذاتى السمة الحديدية من الشخصية ، وحجر الأساس للاستقامة والشجاعة . فإن مستوى ما تتحلى به من انضباط ذاتى له أثر بالغ على ما تنجزه فى كل مسعى من مساعيك .

ومن مرادفات الانضباط الذاتى التحكم الذاتى والسيطرة على الذات ، فالسيطرة عنصر حاسم فى تحقيق السعادة . إذ يعنى أنك تنطوى على شعور طيب حيال نفسك إلى الدرجة التى تتيح لك أن تسيطر على حياتك . فعندما تتخذ قراراً بالقيام بأمر أو بالإقلاع عن القيام بأمر آخر ، فإنك تضبط نفسك حتى تلتزم بقرارك ، حتى وإن لم يكن يروق لك هذا . لكن هذا يحسِّن من شعورك تجاه نفسك ، وتحس بأنك تملك زمام الأمور .

فثمة علاقة تناسبية مباشرة بين الانضباط الذاتى وتقدير المرء لذاته . فكلما ألزمت نفسك بالقيام بما قررت القيام به زاد حبك واحترامك لذاتك ، وكلما زاد

حبك واحترامك لذاتك ارتفعت قدرتك على ضبط ذاتك للقيام بالمهام التى ينبغى عليك القيام بها . فكل سمة تدعم الأخرى وتعززها .

خياراتك وقراراتك

يرجع وضعك الحالى وكذلك طبيعتك الشخصية كما هى الآن إلى الخيارات والقرارات التى اتخذتها فيما مضى ، فإما أن تكون قد درست قراراتك بعناية ، واتخذتها بناء على معلومات جيدة وأحكام سديدة ، بما يتفق مع قيمك العليا ، أو أنك لم تقم بهذا .

لكن خيارات وقرارات الماضى ليس لها من سلطان على مستقبلك . فأنت فى حالة دائمة من النمو والتطور ، وقد اتخذت من القرارات فى طفولتك ما لن تفكر مطلقاً فيه كشخص بالغ ، وقد اتخذت من القرارات العام الماضى ما لن تتخذه هذا العام بناء على معرفتك الحالية . عندما اتخذت تلك الخيارات والقرارات كنت شخصاً مختلفاً .

واليوم أنت شخص آخر لا تسمح لأخطاء الماضى بأن تقف عقبة فى طريقك . فمن ارتكب تلك الأخطاء ما هو إلا إنسان آخر غيرك ، واليوم أنت شخص تتحلى بقدر أعلى من الحكمة والنضج ، وبوسعك اتخاذ قرارات جديدة اعتماداً على ما أنت عليه اليوم ، قرارات جديدة بناء على مخزونك المتنامى من المعرفة والتجربة . واليوم تستطيع أن تقبض على دفة حياتك ، وتدفع بها نحو الاتجاه الذى ترغب فى المضى إليه أياً كان .

الأداء الشخصى وفقاً للضرورة الملحة

ولكن لماذا لا يعيش الجميع حياة تتميز بشخصية سامية ؟ لماذا لا يقوم كل فرد بممارسة الفضائل الضرورية من الكرامة والمصداقية فى كل معاملاتهم ، لاسيما تلك الفضائل وثيقة الصلة بتحقيق النجاح فى كل مناحى الحياة ؟

تكمن الإجابة فيما يُعرف بعنصر الضرورة فى الشخصية الإنسانية ، وهو ما يعتبر عنصراً أساسياً للإخفاق فى الحياة . ولا يمكنك مواجهة هذا العنصر دون أن

تعرف كيف يحدث تأثيره ، ولماذا . وفقط عندما تقوم بعكس ما يقترحه عليك عنصر الضرورة ستصير عندها الشخص الذى ترغب فى أن تكونه .

ويقوم عنصر الضرورة على سمات أساسية فى الطبيعة الإنسانية ، هناك عناصر عديدة يُشار إليها على أنها الطبيعة الإنسانية ، لكنى سأحدد سبع سمات أساسية وحسب ، وتكفى أية سمة من هذه السمات لإفشال أى شخص إذا أسىء توجيهها . والمأساة هى أن السواد الأعظم من الناس يمارس الجانب السلبى لهذه السمات السبع جميعها معظم الوقت . وعلى هذا فلا ينجزون إلا أقل القليل ونادراً ما يدركون سبباً لذلك .

يفضل الناس السهل على الصعب

أكثر سمات الطبيعة الإنسانية شيوعاً هى أن الناس يفضلون الطرق الأسهل على الأصعب عند إتمام أية مهمة . إنك تحاول على الدوام ادخار الطاقة فى القيام بأى عمل ، وسر هذا أن وقتك وطاقتك يمثلان حياتك ، وأنت تعتبر حياتك كقيمة ثمينة . فأنت مصمم عقلياً على نحو لا يمكنك معه أن تختار واعياً الطريقة الأصعب فى القيام بشىء ما ، ما دام بوسعك رؤية الطريقة الأسهل فى القيام به . مما يعنى أنك وكل الآخرين كسالى ، سواء كان هذا خيراً أم شراً .

لا بأس بالكسل إذا ما تم توجيهه بشكل بناء نحو اكتشاف طرق أكثر فعالية فى إنجاز المهمة نفسها . إن إجمالى التاريخ البشرى ما هو إلا قصة لرجال ونساء قاموا بتطبيق إبداعهم وابتكارهم لتحقيق الأهداف نفسها لصالحهم ولصالح الآخرين مع تقليل الجهد والطاقة .

ولا يعد الكسل خيراً أو شراً ، فهو خال من القيمة فى حد ذاته ، وهو إحساس عادى وطبيعى . لذا فإنه عندما يمارس الناس كسلهم بطرق تنتهى بهم لأن يكونوا مستهلكين وغير منتجين ، بل وضارين لأنفسهم وللآخرين ، يصير الكسل عندئذٍ سمة سلبية .

يفضل الجميع الأكثر على الأقل

السمة الثانية للطبيعة الإنسانية هى أن الجميع يفضلون الأكثر على الأقل . إذا عرضت عليك خمسة دولارات أو عشر دولارات ثمناً للثمرة نفسها ، بلا أية شروط أخرى ، فسوف تختار العشرة دولارات . وهذا عادى وطبيعى . فهى طبيعة إنسانية أن تسعى للحصول على الأكثر وليس الأقل . جميع الأشخاص يفضلون الأكثر على الأقل ، وهم جميعاً فى هذا سواء .

وما يعنيه هذا أن الجميع يتصفون " بالطمع " . ومرة أخرى فإن الطمع صفة محايدة ، لا إيجابية ولا سلبية . وإذا تم توجيه الطمع بشكل مثمر نحو تحسن حياتك والارتفاع بسلامتك وخيرك أنت والآخرين ، فسيكون لهذا أثر إيجابى ، وسوف يكون حافزاً عظيماً على الإبداع والمغامرة التجارية .

أما إذا كان الطمع يعنى الحصول على شىء مقابل لا شىء ، أو الحصول على شىء لا يستحقه المرء ، فمن شأنه أن يكون ضاراً ومدمراً . فالأمر يتعلق فقط بالطريقة التى نمارس بها الطمع ، وهذا ما يحدد ما إذا كانت سمة جيدة أو سيئة للشخصية .

الجميع أنانيون

السمة الثالثة للطبيعة البشرية هى أن كل شخص يرغب فى الأشياء لنفسه ، فلا يسعك أن تشعر إلا بسعادتك أنت ، وببهجتك وبرضاك أنت فقط . كما لا يسعك أن تعانى إلا من جوعك أنت ، وعطشك ، أو سعادتك وفرحك أنت فقط . وكشخص راشد ومسئول ، فما من شخص يمكنه أن يشعر بهذه المشاعر بدلاً منك أو أن يقرر ما هو الأنسب لك . فأنت شخص متفرد فيما تحب وتكره ، وهو ما تحدده أنت لنفسك .

وما يعنيه هذا ببساطة أنك أنانى بالطبيعة أو متمركز حول ذاتك . فعندما تتوجه نحو مائدة الطعام الكبيرة فى وليمة مفتوحة ، فلا أحد سواك يحدد التوليفة النموذجية من الأطعمة التى سترضى شهيتك وتطيب لفمك ، بناء على ذوقك الشخصى فى هذه اللحظة . فأنت تريد ما تريد ، ومرة أخرى يمكن لهذا أن

يكون صواباً أو خطأ . فما هى إلا حقيقة من حقائق الطبيعة الإنسانية ، مثل الكسل أو الطمع .

فإذا انخرط أحد الوزراء فى العمل بحملة تبرعات خيرية مثلاً فى إحدى المدن الداخلية ، فقد يكون أنانياً حتى النخاع لأنه قرر إشباع أعمق احتياجاته وقناعاته من خلال مساعدة أكبر عدد ممكن من الأشخاص بالموارد المتاحة له . وقد يكون هذا الوزير كسولاً وطماعاً وأنانياً بطريقة صحية وإيجابية وبناءة بحيث تنفع الآخرين . وعلى هذا النحو فإن كل رجال الخير العظام أنانيون ، ذلك أنهم أرادوا تقديم العون والارتياح لأكبر عدد ممكن من الأشخاص .

الجميع طموحون

السمة الرابعة للطبيعة الإنسانية هى أن كل ما نقوم به يستهدف نوعاً من التحسين ، نفعل هذا الأمر أو ذاك لنكون فى وضع أفضل من الوضع الناتج عن عدم القيام بشىء من الأصل . فالجميع ينشد التحسين والتطور بأنواعهما وراء كل ما يقولون أو يفعلون ، سواء بوعى أو بدونه ، مما يعنى أن الجميع طموحون . يرغب الجميع فى تحسين حياتهم ، وعلاقاتهم ، وصحتهم ، وموقفهم المالى ، بطريقة أو بأخرى .

ونقيض التحلى بالطموح هو اللامبالاة والاكتفاء بأى وضع . إذا لم يكن لديك أى طموح ستكون مشبعاً تماماً ، ولا تبالى على الإطلاق بأن تتحسن حياتك أو تسوء . إن الطموح سمة فى غاية الإيجابية ، وحافز هائل من شأنه أن يجعلنا نتجاوز العقبات ونبلغ الأهداف التى قد لا يتصور المرء أنها ممكنة .

وبطبيعة الحال إذا قاد الطموح صاحبه إلى التورط فى أفعال غير نزيهة أو مسيئة فإن الطموح يصير عندئذ سمة سلبية لكنها فى حد ذاتها لا سلبية ولا إيجابية ، مثل سائر سمات الطبيعة البشرية ، الطموح محايد .

ما من أحد يعرف كل شىء عن أى شىء

السمة الخامسة للطبيعة البشرية هى الجهل . ما من أحد يمكن له أن يعرف كل شىء ممكن معرفته حول أى شىء . مما يعنى أنه بصرف النظر عن مدى

معرفتك وقدر خبرتك ، فإن كل ما تتخذه من خطوات وقرارات يقوم على الظن والحدس لأنك لا تستطيع أبداً معرفة الحقائق كافة ، ولن يكون هناك مطلقاً ما يضمن أن فعلك سينتج النتائج المرغوبة . عليك أن تقرر وأن تعمل دائماً بدرجة ثابتة من اللايقين .

ومعنى هذا أن كل شخص جاهل بدرجة ما ، وبعض الأشخاص أكثر جهلاً من الآخرين . لكن الجميع يتصفون بالجهل ، ذلك لأنه ما من شخص بوسعه أن يعرف كل ما يمكن معرفته ولو فيما يخص مجال تخصصه المحدد .

واللهفة نحو المعرفة والاكتشاف ، ونحو تقليل مستوى الخطورة حتى الحد الأدنى عن طريق زيادة مقدار المعرفة المتاحة فى موضوع بعينه ، هى السبب الرئيسى وراء تضاعف الحجم الإجمالى للمعرفة البشرية كل عامين أو ثلاثة حالياً . فالمزيد من الأشخاص داخل المزيد من المجالات ينتجون المزيد من المعارف والمعلومات فى يومنا هذا بما يتجاوز كل ما تم إنجازه عبر التاريخ الإنسانى ، والإيقاع يتسارع ، وهذا لأننا ندرك بالغريزة أننا جميعاً جاهلون بدرجة أو بأخرى .

الغرور ، الغرور يتملك الجميع

السمة السادسة للطبيعة البشرية أن الناس يفخرون بأنفسهم ، بمنجزاتهم ، بأسرهم ، بعملهم ، وبممتلكاتهم . فإن الناس يحبون أن يكونوا محط انجذاب الآخرين وإعجابهم . مما يعنى أن الجميع يتصفون بالغرور بدرجة ما .

ونقيض الغرور هو التواضع . لكن الغرور يمكن أن يكون له جانب إيجابى . فهو ما يدفعنا للسعى لتحقيق الجمال ، والصحة والثراء والنجاح والإنجاز المادى . يكمن الغرور كقوة دفع وراء صناعة الملابس ، وأدوات ومواد الزينة ، وصناعة أغراض المتعة والتسلية ، والرياضة ، وكذلك وراء الرغبة فى إنشاء مشروع تجارى ناجح . إنه قوة الدفع التى تكمن وراء النشاط السياسى وله تأثير هائل.على كل خياراتك وقراراتك .

إذا ما قادك الغرور لتحقيق أمور تجلب لك احترام الآخرين وتقديرهم ، فهو سمة جيدة . وإذا ما قادك لأقوال وأفعال تسىء إليك وإلى الآخرين ، فهو سمة

سلبية لكنه فى حد ذاته لا شر ولا خير . الغرور الإنسانى حقيقة عارية ، شأنها شأن حال الطقس .

الحاجة إلى السرعة

السمة السابعة للطبيعة البشرية هى نفاد الصبر أو اللهفة . وتقوم على حقيقة أن الجميع يفضلون العاجل على الآجل . يرغب الجميع أن تحدث الأمور الآن وليس بعد بعض الوقت . إذا ما عرضت عليك مائة دولار ، ويمكننى أن أعطيها لك اليوم أو بعد عام من الآن ، فأى الأمرين تختار ؟ إذا كنت شخصاً طبيعياً فغالباً ما ستختار أن تنال المال على الفور ، فهذه بالضبط هى الطبيعة البشرية .

ولكن لماذا ؟ ذلك لأنك تعتبر حياتك قيمة ثمينة ، وحياتك ما هى إلا وقتك . وإذا أمكنك الحصول على مكافأة أو منفعة عاجلاً خير من الحصول عليها آجلاً ، لاسيما والمستقبل غامض ، ستظل دائماً تفضل الحصول عليها عاجلاً ، فمن يدرى ما قد يحدث غداً ؟

إن اقتصادنا اليوم يقوم برمته على رغبة المستهلكين فى الحصول على ما يرغبونه بشكل أسرع ، وأسهل وأحدث وأفضل وأرخص سعراً من أى وقت سابق . والحاجة إلى السرعة تقود كل شركة منافسة ، تدفعهم الحاجة إلى خدمة المستهلك على نحو أسرع وأفضل من منافسيهم ، أو خشية الخروج من المضمار تماماً .

الطبيعة الإنسانية الأساسية

دعنا نلخص السمات الأساسية التى تكوّن الطبيعة الإنسانية وتحدد السلوك الفردى . إن الشخص العادى بما فى ذلك أنت نفسك يتسم بالكسل والطمع والأنانية والجهل والغرور ونفاد الصبر ، هذه هى توليفة السمات بالضبط ! لكن لا بأس بتلك السمات فى حد ذاتها . فما هى إلا حقيقة من حقائق الحياة . موجودة لدى كل إنسان فى كل الثقافات والأعراف والأديان والجنسيات .

علاوة على ذلك ، فإن الشخص العادى يتميز بالنفعية . ويسعى دائماً نحو طريقة أسرع وأسهل لإنجاز ما ينشده على الفور منشغلاً قليلاً جداً بالنتائج الثانوية ، أو دون أن ينشغل أصلاً بما قد يحدث كنتيجة .

القيود الوحيدة ، التى يمكن وضعها على المظاهر السلبية والاندفاعات الخاطئة لعنصر الضرورة المباشرة والملحة ، هى الانضباط الذاتى ، وكذلك عن طريق الإصرار على القيام بما هو صواب . عن طريق هذا فقط يمكنك مقاومة الانجذاب الضاغط للضرورة المباشرة والملحة ، لكن الميول والنزعات موجودة على الدوام .

الفضائل النبيلة للشخصية

لا شيء سوى الممارسة الدؤوب للفضائل النبيلة يمكنه أن يكون الانضباط الذاتى ، ويشكِّل الشخصية ، والسمعة العظيمة . لنلق بنظرة على بعض تلك الفضائل .

كن صادقاً مع نفسك

بادئ ذى بدء ، الاستقامة هى جوهر الفضيلة ، وهى ما يضمن سائر الفضائل . فإن مقدار استقامتك يحدد مقدار ثباتك على العيش وفقاً لما تعتنقه من فضائل ، ووفقاً لما تعتبره صواباً وحقاً .

تحمل مسئولية حياتك

الفضيلة الأساسية الثانية للناجحين هى المسئولية . فعندما تتحمل المسئولية التامة عن نفسك فإنك تقبل بهذا أن تكون القوة الإبداعية الأولى لحياتك وأن تعرف أن ما أنت عليه وموضعك الذى تشغله ما هما إلا نتيجة لما قدمته يداك نتيجة لأفكارك ولأفعالك وأن تردد دائماً : " إننى مسئول " . وتقول : " الأمر يعتمد علىَّ " .

وعندما تمارس فضيلة المسئولية فإنك تتوقف عن لوم الآخرين بسبب مشكلاتك ، أو بسبب ما قالوه وما فعلوه مما تسبب فى بؤسك ، وتتوقف عن اختلاق المبررات لفشلك فى إحرازِ تقدم ، وكذلك تتوقف عن الشكوى والتحجج . كما أنك تمسك بزمام حياتك تماماً وتقبل المسئولية ليس فقط عن ذاتك ، ولكن

أيضاً عن جميع هؤلاء ممن يتطلعون إليك ويعتمدون عليك للوفاء بما يرجون ويتوقعون منك .

تعاطف مع الجميع

الفضيلة الثالثة عظيمة القدر هى التعاطف ، وهى واحدة من بين أرفع السمات الإنسانية وشأنها شأن سائر الفضائل التى يتم التعبير عنها بالعمل لا بالقول . فأنت تصير أكثر تعاطفاً من خلال حرصك على تفهم الآخرين والتعاطف معهم ، بدلاً من إصدار الأحكام عليهم أو التقليل من شأنهم وأن تحاول فهمهم وفهم أوضاعهم .

حين تفكر بشأن التعاطف مع الآخرين ، وتمارس ذلك ، فإنك تصبح شخصاً أفضل . وتصير أكثر صبراً وتسامحاً وتفهماً وحناناً ، خاصة حيال أولئك الذين يفتقرون للسعادة أو يعوزهم المال .

فبدلاً من الحرص الدائم على إنجاز شئونك على نحو أسرع وأيسر ، ضع نفسك موضع الآخرين ممن يكدحون فى حياتهم وذكر نفسك دوماً بالتعاطف مع الآخرين .

كن لطيف المعشر فى كل موقف

الفضيلة الرابعة عظيمة القدر هى لطف المعشر حيث إن كل شخص تلتقى به يكون على عاتقه عبء ضخم من المشاكل والهموم . وحين تقضى يومك معبراً عن الطيبة ومفكراً بأفكار طيبة تجاه كل شخص تلتقى به ، فستخلق شعوراً بالدفء والابتسام الطيب لديه . وتذكر أنه فى الحياة لا يمكن أن تكون الطيبة أو لطف المعشر زائدين على الحد .

نتيجة لذلك فإن أفضل مردود على الإطلاق لأن تكون شخصاً طيباً هو أن يتحسن شعورك حيال ذاتك . عندما تعرب عن تعاطفك وطيبتك لدى كل فرصة ، دون أن تصدر الأحكام بشأن الآخرين أو تصب اللوم عليهم ، تبدأ فى اتباع نهج الصالحين والأخيار ، وتصير شخصاً أرق وأسمى إذ تغذى طاقتك الروحية وتتشكل شخصيتك بطريقة سليمة جداً .

كن صديقاً للآخرين

الفضيلة الخامسة عظيمة القدر هى الصداقة . كما تعرف لكى يكون لك صديق ، لابد أن تكون أنت صديقاً للآخرين حيث تستطيع أن تكسب المزيد من الأصدقاء فى أيام قليلة بأن تكون صديقاً مخلصاً للآخرين ، بدلاً من أن تحاول لأعوام إرغام الناس على حبك .

كتب " ديل كارنيجى " ذات مرة أن الطريقة المثلى لتكوين علاقات الصداقة مع الآخرين هى أن تصبح مهتماً بهم اهتماماً صادقاً ومخلصاً . وأيسر وسيلة لتجاوز ما قد يساورك من خجل أو خشية هى أن تسأل الشخص الآخر : " ما نوع العمل الذى تقوم به ؟ " ، " وكيف دخلت هذا المجال ؟ " ، " كيف تمضى الأمور معك ؟ " ، " ما أحوالك اليوم ؟ "

بعد أن تطرح تلك الأسئلة المخلصة والودودة عن الشخص الآخر وحياته ، أنصت إلى الإجابات بانتباه واستجابة . استمع بلا مقاطعات . أومئ برأسك ، وابتسم ، وأبدِ اهتماماً .

كلما تناسيت ذاتك وركزت اهتمامك على الآخرين تحسنت مشاعرك حيال نفسك ، وتحسنت مشاعر الآخرين حيالك ، وتكتسب تلك المشاعر الإيجابية قوة دفع ذاتية . وكلما قلت وفعلت ما من شأنه أن يحسِّن شعور الآخرين حيال أنفسهم برمجت بهذا تلك السلوكيات فى شخصيتك وجعلتها جزءاً لا يتجزأ من شخصيتك .

سمة الرقة

الفضيلة السابعة هى الرقة ، وعلى وجه الخصوص أن تبدى الرقة تجاه الأشخاص المهمين فى حياتك . والحقيقة أن الأقوياء فقط يمكن أن يتمتعوا بالرقة . فالأشخاص الذين لديهم الجفاء أو غير المبالين بمشاعر الآخرين هم فى الغالب أناس ضعاف وغير مخلصين . ولا يتحلون على وجه العموم بمستويات مرتفعة من تقدير الذات ، وغالباً ما تساورهم مشاعر القلق والافتقار إلى الكفاءة .

إن الرجال والنساء عظام النفوس هم فى الغالب أرق الناس وألطفهم معشراً على الإطلاق . وإذ تتحلى بالرقة والصبر والتسامح والطيبة والتعاطف حيال الآخرين ،

مهما كانت الظروف ، فإنك تصير بهذا شخصاً أفضل داخلياً . وسيكون لهذا أثر إيجابى أعظم قدراً عليك ، وستنال المزيد من الإعجاب والاحترام . وسيتضاعف مقدار تأثيرك ، فلتمارس تلك السمات مع زوجتك وأطفالك ، ومع أصدقائك وموظفيك ، وستندهش من تأثير هذا فيهم .

الخير الإنسانى الأسمى

إن الخير الأسمى فى الحياة هو سلام النفس . وينبغى أن يكون هذا هو هدفك الأول فى كل قرار تتخذه . وإنه لمقياس حقيقى لمدى رقيك كإنسان . عندما تضع سلام النفس نصب عينيك كهدف مركزى ، وتجعل حياتك تتمحور حوله ، فلن ترتكب على الأغلب أى خطأ آخر أبداً .

ولا تصل إلى سلام النفس إلا إذا عشت دائماً وفقاً لفضائلك وقيمك العليا . ينبع سلام النفس من ترويضك لنفسك على مقاومة الانجرار نحو العمل وفقاً لعنصر الضرورة المباشرة اللحظية . وينشأ طبيعياً حين تعرف أنك ترهف السمع لهذا الصوت الخفيض الثابت فى داخلك . أن تثق بحدسك وفطرتك ، وألا تعاند طبيعتك السليمة ، وأن تقوم بما عليك لتحقق ما هو خير وطيب وحقيقى .

عندما نعيش بثبات وفقاً لخير ما تعرفه ، تجذب إلى حياتك من الأشخاص ، والفرص ما يتيح لك أن تحرز المزيد من التقدم ، وأن تتجاوز فى بضعة أعوام ما قد يحققه كثير من الناس خلال عمرهم كله . وسوف يدعوك الجميع بالمحظوظ .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. قرر لنفسك ما الشيء الذى يجعلك حقاً سعيداً ، ثم ابدأ فى تنظيم حياتك وعملك حول تلك الأنشطة ؛ ما من أحد سواك يمكنه أن يقوم بهذا لأجلك .

٢. أعد قائمة بالأشخاص الذين تكن لهم احتراماً أكثر من الآخرين ، وهؤلاء الذين ترغب فى نيل احترامهم أكثر من سواهم ؛ ما الذى يمكنك عمله لكسب احترامهم ؟

٣. كن صادقاً مع نفسك فى كل ما تفعل وتقول ؛ عش فى الحقيقة مع الآخرين طيلة الوقت .

٤. كن مسئولاً عن تنمية شخصيتك ؛ تخير الفضيلة التى تثير اعجابك وتتمنى أن تتحلى بها ، ومارسها حيث ومتى دعت الحاجة .

٥. قاوم إغراء اللجوء للنفعية كطريقة لبلوغ أهدافك أو إتمام مهامك ، بل كن صبوراً أو أنجز كل أمر على خير وجه .

٦. مارس الفضائل النبيلة المتمثلة فى الكرم ، والصبر ، والطيبة ، والأمانة مع كل من تلتقى بهم وابدأ ببيتك .

٧. الانضباط الذاتى مفتاح الشخصية ، وأهم مفاتيح تحقيق الثراء ؛ فطبّقه على كل جانب من جوانب حياتك ، وخصوصاً حين لا يروق لك هذا .

١٣

المبدأ الثانى عشر ـ الحظ مع الشجعان

" تعد الشجاعة عن حق أساس كل الفضائل الأخرى ،
وبدونها لا تقوم للفضيلة قائمة . "

ـ ونستون تشرشل

لعل أهم عوامل الحظ جميعاً هى سمة الشجاعة . من أجل الإنجاز الكبير لا غنى عن اكتساب الثقة بالنفس ، والشجاعة ، والجرأة ، والاستعداد للمضى قدماً وراء أهدافك ، بلا أية ضمانات للنجاح . بالشجاعة يمكنك القيام فعلاً بأى شىء فى الحياة ، وبدونها لن تفيدك أى سمة من السمات الأخرى .

وفى مقابل الشجاعة هناك الخوف والخشية . والشعور بالخوف كان وسيظل دائماً أكثر أعداء النجاح قدرة على التدمير . كما يمكن للخوف والشك أن يحبطا الآمال والإمكانات ويكبحا جماحها لدى الأفراد . فما يحدد كل ما أنت عليه وكل ما سوف تنجزه على الإطلاق ليس ما يحيط بك بل ما يجرى بداخلك . إن اكتساب مستويات عالية من الشجاعة وقوة العزيمة أمر لا غنى عنه لكى تضع حياتك بكاملها فى نطاق السرعة العالية .

ما الذى تريده حقاً ؟

هل هدفك هو أن تحقق الاستقلال المالى ؟ هل تريد أن تصبح ثرياً ؟ هل تريد أن تصبح مليونيراً على مدار حياتك العملية ؟ تلك أهداف معقولة ، وما من عقبة تحول دون تحقيقها . فهناك مئات الآلاف ، بل والملايين من الرجال والنساء على مر السنين حققوا تلك الأهداف ، بادئين من نقطة الصفر . والكثير من الأشخاص الناجحين فى يومنا هذا قد بدأوا مفلسين تماماً بل ومدينين ديوناً كبيرة وغالباً ما بدأوا فى وقت متأخر من حياتهم . وكما حقق الآخرون هذا فإن بوسعك أنت أيضاً تحقيقه .

السؤال الوحيد الذى يجب أن تجيب عنه : ما مدى إلحاح رغبتك ؟ وبعد أن تقرر ما ترغب به تحديداً ، يمكنك تفعيل مبدأ الشجاعة لزيادة حظك . وينص هذا المبدأ على أنه حين تتحرك بجرأة صوب أهدافك ، فستهرع قوى خفية إلى مساعدتك .

يتردد العديد من الناس ، بل ويقلعون عن المحاولة تماماً ؛ لأنهم لا يمكنهم معرفة كيف سينتقلون بالضبط من موضعهم الحالى إلى حيث يرغبون . وينسون أن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة . فلا تبدأ الأحداث المنشودة فى الوقوع لك إلا حين تخطو متحلياً بالإيمان خطوتك الأولى ، وتتجه بجرأة صوب أحلامك .

عاهد نفسك والتزم بعهدك

كتب " تشارلز مورى" متسلق الجبال الكلمات التالية :

> ما لم يأخذ المرء على نفسه عهداً وثيقاً ، سيكون هناك التردد ، وفرصة التراجع ، وعدم الفعالية الدائمة . وفيما يتعلق بكل خطوات المبادرة والابتكار ، هناك حقيقة مبدئية إذا تجاهلناها فإننا نقضى على عدد لا يُحصى من الأفكار والخطط الرائعة ؛ وهى اللحظة التى يعاهد فيها المرء نفسه عهداً لازماً ، ومن ثم يحالفه الحظ والتوفيق .
>
> فتقع جميع أنواع الأمور التى تساعد المرء ، والتى لم تحدث قط على هذا النحو من قبل . إنه تيار كامل من الأحداث ينطلق من نقطة اتخاذ القرار ، ويجلب لصالح المرء جميع اللقاءات والأحداث غير المتوقعة والمعاونات المادية ، التى لم يتخيل إنسان أنها قد توجد فى طريقه .

هل تأخذ أحلامك ورغباتك على محمل الجد والإخلاص ؟ تبين هذا فى اللحظة نفسها . ابدأ بما يمكنك القيام به ، مهما كان هذا الأمر . تنطوى الجرأة على العبقرية والبراعة ، وعلى الطاقة والسحر . ما عليك إلا الانخراط في العمل وسوف يتوهج عقلك تدريجياً ، ما عليك إلا البدء فى المهمة حتى تتم تلقائياً .

الأداة الذهبية للشجاعة

عندما كتب " أرسطو " عن الشجاعة وصفها بأنها الأداة الذهبية بين السلوك الطائش من جهة قصوى ، وبين الجبن والتخاذل من الجهة الأخرى . فإن سمة الشجاعة الحقة تقع فى منتصف الميزان . وقد عرّفها على أنها القدرة على التحكم والسيطرة على الخوف فى الاتجاه والوقت الصحيح . كما أضاف أن اكتساب الشجاعة ـ شأنه فى ذلك شأن سائر الفضائل ـ يتأتى من ممارسة الشجاعة فى كل حالة تستدعى الشجاعة .

كل المخاوف مكتسبة

هناك أمر يدعو للتفاؤل فيما يخص المخاوف المعوقة لك ، وهو أن جميعها مكتسبة كما أنها من الممكن على هذا ألا تكتسب عن طريق الممارسة . فأنت لم تأت إلى العالم ومعك أى من هذه المخاوف . وحين وُلدت مثل كل طفل آخر فإنك تتحلى بسمتين رائعتين . أولاً : كنت نقياً من الخوف تمام النقاء ، فالطفل ليس لديه أى مخاوف طبيعية ، عدا الخوف من السقوط أو الأصوات المرتفعة . وثانياً : أنك كنت عفوياً كل العفوية ، فالطفل يعبر عن ذاته بحرية وجرأة ، دون أية أفكار مسبقة أو هموم بشأن ما قد يعتقده أو يقوله أى شخص آخر .

ولكن بينما تنضج يبدأ والداك ومن يحيطون بك فى تعليمك أن تخاف حيث يبدأون فى غرس المخاوف بداخلك ، وهذا من شأنه أن يقيدك لبقية عمرك . فعلى سبيل المثال حين تشرع فى استكشاف العالم من حولك فإنهم يأمرونك بالتوقف ، ويقولون لك : " توقف عن هذا " ، " ابتعد عن هناك ! " ، " لا تلمس هذا ! " ، " ضع هذا جانباً ! " ، " اخرج من هناك ! " ولعل أكثر العبارات سلبية على الإطلاق هى : " لا ! لا تستطيع فعل هذا ! "

الخوف من الفشل

خلال طفولتك كلما كنت تحاول أن تلمس ، أو تتذوق ، أو تشم ، أو تحس ، أو تخوض غمار أمر ما ، كان هناك على الدوام من يأمرونك بالتوقف عما تقوم به . " ما أخطر هذا ! " ، " أنت أصغر من أن تفعل هذا " ، " ابتعد عن هناك ! " ونتيجة لهذا فإنك تكتسب على مستوى العقل الباطن ، وفى عمر مبكر من حياتك ، اعتقاداً بأنك أكثر ضعفاً وأصغر من القيام بأى شىء جديد أو مغاير ويبدأ إيمانك بأنك " تعوزك الكفاءة " .

وسرعان ما تبدأ فى اكتساب العلامات الأولى للخوف من الفشل ، والذى دائماً ما يتم التعبير عنه بعبارة : " لا أستطيع ! "

وحين تبلغ رشدك تتحمل مسئولية إكمال عملية القسر السلبى التى بدأت على أيدى أبويك ، فعندما يلوح أمامك أمر جديد أو تحد ما ، تبدأ بأن تقول لنفسك : " لا أستطيع القيام بهذا " ، أو " لست ذكياً بما يكفى لهذا " ، أو " لست متعلماً بما يكفى لهذا " أو " أنا لا أستطيع " .

وكشخص راشد قد يكون رد فعلك الأول حالياً تجاه أى أمر جديد هو أن تفكر فى سر صعوبة إمكانيته بالنسبة لك . وإذا لم تأخذ حذرك فلسوف تقف أمام محاكمة حياتك لتلعب دور الادعاء ضد نفسك فيما يخص قضيتك . وعلى الفور سوف تفكر فى كل الأسباب التى تحول بينك وبين تحقيق أحلامك وأهدافك . وسوف تحدثك نفسك بما يبتعد بك عن القيام بتلك الأمور التى تحتاج إليها تحديداً ، من أجل التمتع بالنجاح والسعادة اللذين تنشدهما دون سواهما . قال " هنرى فورد " ذات مرة : " سواء كنت تؤمن بقدرتك على القيام بأمر ما ، أو بعدم قدرتك على القيام به ، ففى كلتا الحالتين غالباً سيتحقق ما تؤمن به " .

الخوف من الرفض

الخوف الكبير الثانى الذى تكتسبه هو الخوف من الرفض . وينشأ هذا الخوف حين يتوقف حب والديك لك على سلوكك الطيب .

يحتاج الطفل إلى الحب حاجة الورد إلى الماء والهواء . ويحتاج الطفل إلى الأمان والقبول بقدر حاجته إلى الطعام والماء والراحة . فالطفل مخلوق عاطفى تماماً ويفسر كل كلمة وإيماءة بالرجوع إلى عاطفته ووجدانه . ويتأثر تأثراً هائلاً بالبيئة العاطفية التى ينشأ فيها . إذا ما كان والداك يواصلان انتقادك ورفضك بسبب أمور معيشية تقوم بها أو لا تقوم بها ، فلتتعلم مبكراً جداً أن تغير من سلوكياتك ؛ لأنك كنت تفعل على الدوام ما تظن أنهم يريدونه أو يقبلونه .

الانتقاد الهدّام يمنعك من التقدم

إذا نشأت فى سياق كثير الانتقاد والرفض ، فغالباً ما سيترسخ فى وعيك أنك شخص مفرط الحساسية تجاه آراء الآخرين . وستسعى على الدوام لنيل رضاهم سواء كانوا من الجنس الآخر ، أو زملائك ، أو رئيسك فى العمل ، أو حتى هؤلاء ممن لا تكاد تعرفهم أو تهتم بهم .

ويصل التأذى النفسى لبعض الأشخاص من جراء شدة انتقادهم فى طفولتهم المبكرة إلى الدرجة التى تعيقهم عن اتخاذ أى قرار على الإطلاق فى حياتهم كراشدين ، وإذا اعتقدوا أن من حولهم سيعرضون عنهم - حتى هؤلاء الذين لا يعرفونهم - فإنهم يصبحون مشلولى الحركة . فهؤلاء يخشون ارتكاب أى خطأ والتعرض لانتقاد الآخرين .

إن العقبة التى تواجه معظم الأشخاص وتمنعهم من البدء بتأسيس مشاريعهم التجارية الخاصة ، أو تغيير مسارهم المهنى ، هو خوفهم من عدم قبول الآخرين لهم أو سخريتهم منهم . وبدلاً من كسب رفض أحد الأشخاص لهم أو فقدان إعجابه بهم ، فإنهم يفضلون عدم القيام بأى شىء على الإطلاق . ولكن للأسف ، فحين لا تقوم بأى شىء مطلقاً ، فإنك لا تنجز شيئاً على الإطلاق . إن الدافع الأكبر نحو الفشل يكمن فى شدة الخوف من الفشل فى البداية .

الخوف من عدم القبول

يتميز الخوف من الرفض بالضرورة . إنه شعور لا يمكن مقاومته بأنه ينبغى عليك القيام بما سيتقبله الآخرون ، وهو شعور عفوى بأنه لا يسعك القيام بأى شىء قد لا يتقبله الآخرون .

إن المخاوف المعتدلة من الفشل والرفض أمر صحى ، فبوسعها حثك على القيام بما هو ضرورى من أجل النجاح . كما أن المشاعر المعتدلة بفقدان الكفاءة أو قصور المهارة يمكن لها أن تدفعك لأن تصبح نمط الشخص الذى يحصد إعجاب الآخرين واحترامهم . وعلى هذا المنوال فتلك المخاوف والمشاعر تمثل محفزات إيجابية على السلوك البناء .

وحين يتبدى الخوف من عدم القبول فى صورة مراعاة لمشاعر الآخرين وآرائهم ، فإنه يمكن له أن يكون نافعاً لمكانتك فى المجتمع . فإن رغبتك فى أن يحبك الآخرون ويقبلوك تعتبر أساس احترامك لسلطة القانون ، والآداب العامة والأخلاق وأساليب التهذيب ، والعادات والتقاليد الاجتماعية ، وكل ما من شأنه أن يجعل الحياة المتحضرة أمراً ممكناً .

كما عُرف عن " أرسطو " قوله : " يجب الاعتدال فى كل الأمور ". وما من سوء فيما يتعلق بالمخاوف ، مادامت لا تعيق إمكانياتك . ولكن للأسف الشديد تعتبر المخاوف هى العائق أمام معظم الناس .

القضاء على المخاوف التى تعيقك

هذا هو السبيل لأن تتجاوز خوفك من الفشل : كلما خطر على ذهنك شخص أو موقف يدفعانك إلى التوتر أو الخوف ، قم بإلغاء تلك الانفعالات باستخدام مبدأ البدائل . كرر قولك : " يمكننى القيام بهذا ! يمكننى القيام بهذا ! يمكننى القيام بهذا ! "

ولكى تتجاوز الخوف من رفض الآخرين لك ، كرر قولك : " لستُ مضطراً ! لستُ مضطراً ! لستُ مضطراً ! "

قل لنفسك إنك لست مضطراً إلى القيام بأى شىء لا ترغب فيه ، وأنك تستطيع القيام بأى شىء ترغب فيه رغبة حقيقية . فحين تكرر تلك التوكيدات الإيجابية ، تبدأ فى إحكام السيطرة الكاملة على انفعالاتك . فتتجاوز مخاوفك المرتبطة بحال من الأحوال أو ظرف من الظروف ، وتبنى ثقتك بنفسك . وتبدأ فى أن تصير شخصاً لا يقف أى عائق أمام قدراته .

حرر قواك العقلية

كلما تصرفت بجرأة وتحليت بالثقة فى تحركك صوب أحلامك ، جعل هذا قواك العقلية تعمل لصالحك بدرجة أعلى . وسوف تجذب ما تحتاج إليه لبلوغ أهدافك من أشخاص وموارد ، وستتحلى بدرجات أعلى من الإيجابية والتفاؤل . سيعمل عقلك فائق الوعى ليؤثر على العالم المحيط بك ، وستتعرض لتجارب منتظمة من المصادفات السعيدة والتزامن .

وإليك سؤالاً عظيم الأثر يمكنك أن تطرحه من أجل أن تزيل حدود المخاوف والشكوك التى تعيقك : ما أعظم الأمور التى تجرؤ على أن تحلم بها إذا علمت أنك لن تفشل أبداً ؟

إذا كان بوسعك الحصول على أى شىء ترغبه حقاً فى حياتك ، فماذا سيكون هذا الشىء ؟ إذا ما كنت تستطيع التلويح بعصا سحرية وتغيير أى شىء فى حياتك ، فما الذى ترغب فى حدوثه ؟ ما الذى تجرؤ على محاولته إذا انعدمت الحدود تماماً أمامك ؟ إذا كنت واثقاً ثقة مطلقة من النجاح فى أى أمر عظيم الشأن ، فما هو ذلك الهدف الكبير التى تضعه لنفسك ؟

إن الجميع تقريباً يعرف إجابات تلك الأسئلة . ولكن بدلاً من أن تفكر فى إجابتك عليها ، ستهاجمك مخاوفك من جميع الجوانب . ستظهر تلك المخاوف مثل عصابة من الأرواح الشريرة لعقلك الباطن ، وتثير الشكوك والهواجس بداخلك وتضعف اعتقادك بأن تلك الأهداف ممكنة بالنسبة لك .

تخلص من أعذارك

وإليك طريقة جيدة لاختبار المعوقات والأعذار العقلية ، التى اعتادت أن تعيقك عن التقدم فيما مضى ، اسأل نفسك : " هل هناك أى شخص فى أى مكان واجه هذه الصعاب نفسها التى تواجهنى ونجح فى تجاوزها بطريقة أو بأخرى ؟ "

يضطرك هذا السؤال لأن تكون أميناً مع نفسك ، وأن تواجه حقائق وضعك الحالى . وعلى الفور سيخلصك هذا السؤال من أعذارك لعدم القيام بشىء ، أو من أن تصير إلى ما ترغبه حقاً .

وبصرف النظر عما قد يكون أفضل الأعذار والحجج الخاصة بك ، يمكنك أن تثق أن هناك آلاف الأشخاص الذين واجهتهم ظروف أسوأ مما يمكن لك أن تتخيله . ومع ذلك فقد واصل هؤلاء الأشخاص كفاحهم حتى أنجزوا أشياء رائعة فى حياتهم ، وأسهموا أعظم المساهمة فى حياة أسرهم ومجتمعاتهم . وما استطاع الآخرون تحقيقه تستطيع أنت أيضاً ، فما الذى يعوقك ؟

أطلق العنان لنفسك

حدد علماء النفس اليوم عاملين رئيسيين يدفعانك إلى الخوف ، ويقللان من ثقتك بنفسك أكثر مما يمكن تفسيره بواسطة حقائق أى موقف . الحاجز الأول الذى يعيق إمكانياتك هو الشعور المكتسب بانعدام الحيلة أو العجز .

فى كتابه " learned Optimism " يوضح د. مارتن سيلجمان " من جامعة " بنسلفانيا " ـ اعتماداً على ٢٥ عاماً من البحث ـ أن نسبة ٨٠٪ أو أكثر من الناس لديهم هذا الشعور بانعدام الحيلة المكتسب ، بدرجة قد تقل أو تزيد .

إن انعدام الحيلة المكتسب لهو شعورك بأنه ما من شىء يمكنك القيام به لتغيير أو تحسين وضعك ، أى أن تشعر بأنك واقع فى فخ : فمتى ما تحصل على فرصة للتغيير تقول : " لا أستطيع ! لن أستطيع ! "

وقد قال عالم النفس " إبراهام ماسلو " إن تاريخ الجنس البشرى هو حكاية الرجال والنساء الذين لا يقدّرون أنفسهم حق قدرها . والسر وراء تقديرك لذاتك بأقل مما يمكن بالنسبة لك ، هو أنك قبلت بلا وعى أنه ما من شىء يمكنك القيام به لتغيير الأمور . فإنك تشعر بانعدام الحيلة .

القيد الوحيد الحقيقى

ومع ذلك فهذا ليس صحيحاً بالفعل . يمكنك أن تواصل مستقبلك دون أية قيود . يمكنك أن تصنع تغييراً هائلاً ، وأحياناً بسرعة شديدة ، عن طريق ممارسة المبادئ التى تعرضنا لها على مدار هذا الكتاب ، والحق أن القيود الوحيدة المفروضة على قدراتك هى تلك القيود الموجودة فى عقلك . وتذكر كلمات "نابليون هيل" الشهيرة : " يمكن تحقيق أى شىء مهما كان ، مادام عقل الإنسان بمقدوره استيعابه والإيمان به ".

وإن حقيقة أن بوسعك تحديد هدف لك تحديداً واضحاً ، وتدوينه كتابياً ، ووضع خطة لإنجازها ، تعنى أنك غالباً ما تحوز بداخلك وحولك كل شىء تحتاج إليه لبلوغ هذا الهدف . وقدرتك على أن تصف ما تريده حقاً تعنى أن بداخلك القدرة على تحقيقه بجانب مدى رغبتك فيه واستعدادك للاجتهاد فى سبيله . فالمقياس الوحيد الحقيقى هو درجة قوة رغبتك أنت .

نطاق الأمان الخاص بك

العامل الثانى الذى يعيق الأشخاص عن التقدم إلى الأمام وتحقيق النجاح الكبير ، ويصيبهم بالخوف من الوصول إلى أهداف أرقى ، هو أنهم يُسجنون داخل نطاق الأمان الخاص بهم . فإننا جميعاً أسرى العادة الغالبة . إننا نشكل العادات ثم تشكلنا عاداتنا ، حتى وإن كنا غير راضين فى الواقع عن الثمار التى حصدناها .

وقانون العادة عامل من عوامل الحظ الأساسية . وينص على أن سلوكك تحكمه عاداتك ، وفى حال غياب القرار الحاسم من جانبك ، أو غياب بعض المحفزات الخارجية ، فسوف تمضى فى السلوك نفسه بطريقة مطابقة دون تبدل .

ويعد قانون العادة تعبيراً آخر عن قانون القصور الذاتى الخاص بـ " إسحاق نيوتن " . وينص على أن " الجسم المتحرك يميل إلى الاستمرار فى حالة حركة ما لم تؤثر عليه قوة خارجية ".

وينطبق هذا القانون على عاداتك وسلوكك ، وينص على أنك ستستمر فى القيام بالأمور نفسها التى تقوم بها اليوم ما لم يحدث شىء يغير اتجاهك . وسوف تستمر

فى الارتباط بالأشخاص أنفسهم ، وتجنى المقدار نفسه من المال تقريباً ، وتكاد لا تبتعد كثيراً عن المستوى نفسه لمعيشتك ولإنجازك . لن يتغير شىء لصالحك إلا إذا اتخذت قراراً واضحاً بتغيير وضعك أو إلا إذا حدث لك شىء أرغمك على أن تتغير .

ولهذا فإن فقدان إحدى الوظائف ، أو انهيار إحدى الزيجات ، أو العلاقات الشخصية ، أو خسارة جميع أموالك فى أحد الاستثمارات السيئة ، يمكن لأى حدث من هذه الأحداث أن يكون حقاً أمراً طيباً . فمن الممكن لهذا أن يدفعك خارج التوانى وقبول الأمر الواقع ، وأن ينتزعك انتزاعاً من نطاق الطمأنينة والأمان الخاص بك . يمكن لصدمة من أى نوع أن توقظك وتفتح عينيك على احتمالات أخرى يسعدك النضال من أجلها ، واتجاهات أخرى لكى تمضى فيها .

مبدأ " التصرف كما لو ... "

أكدت الكاتبة " دوروثا براند " أن هذا هو أهم مبادئ النجاح على الإطلاق . وكتبت تقول : " مهما كان الأمر الذى ترغب فى تحقيقه بإخلاص ، فتصرف كما لو أن الفشل أمر مستحيل ، وسيكون الأمر كذلك ! "

وقد قال " تشرشل " : " الوسيلة المثلى لاكتساب أية صفة هى افتراض أنك تتحلى بها بالفعل ، وأن تتصرف وفقاً لهذا ".

كما قال " أرسطو " إن أفضل طريقة لاكتساب صفة الشجاعة هى أن يمارس المرء الشجاعة فى كل موقف يستدعى الشجاعة ، إلى أن تصبح عادة من بين عاداته .

الشجاع والجبان

إليك اكتشاف غيّر حياتى منذ بضعة أعوام ، وتمثل هذا فى إدراكى أن الجميع خائفون . أنت خائف ، وأنا خائف ، وكل من تلتقى به يخاف أموراً معينة . ونتيجة لظروف طفولتنا ، فإننا نكبر ومعنا مخاوف متنوعة ، وتقدم لنا تلك

المخاوف العون أحياناً ، لكن فى الغالب ما تلحق بنا الضرر وتعيق تقدمنا ، لكن ما من أحد بلا مخاوف .

إذا ما كان الجميع خائفين ، فما هو الاختلاف بين الشخص الشجاع والشخص الجبان ؟ الإجابة بسيطة . الشجاع هو الشخص الذى يتصرف رغماً عن مخاوفه ، أما الجبان فهو الشخص الذى يسمح لمخاوفه بأن تكتسح كيانه وتسيطر على أفكاره ومشاعره ، وسلوكياته .

كتب " رالف والدو إميرسون " ذات مرة أن أحد أهم الدروس التى تعلمها على الإطلاق كان " قم بالأمر الذى تخافه ، وسينقضى الخوف دون شك ".

إن إحدى السمات المميزة للشجعان هى اكتسابهم لعادة مواجهة مخاوفهم ما إن تلوح لهم . فحينما تواجه أمراً يلقى الرعب فى نفسك ، وحينما تتحرك قدماً نحوه ، يتلاشى خوفك ويفقد سيطرته عليك . أما إذا تقهقرت أمام خوفك فسوف يتنامى حتى يتحكم بحياتك بكاملها . قال الممثل " جلين فورد " ذات مرة : " إذا لم تقم بما تخشاه ، فسوف يسيطر الخوف على حياتك " .

وكتب " مارك توين " : " ليست الشجاعة هى نقصان الخوف أو غيابه تماماً ؛ بل هى التحكم فى الخوف والسيطرة عليه " .

اكتساب عادة الشجاعة

ينص قانون العادة أنه بصرف النظر عن الأمر الذى تقوم به مراراً وتكراراً فإنه سيصبح عادة جديدة لك . إذا اعتدت مواجهة مخاوفك ، وأن تقوم بما تخشى القيام به ، وبأن تتصرف فى أحد المواقف العصيبة كما لو أنه ما من مخاوف لديك نهائياً ، فسوف تتلاشى مخاوفك وتتزايد شجاعتك ، وسرعان ما تصل إلى النقطة التى لا تخشى فيها أى شىء .

وإليك تدريباً فى تنمية الشجاعة : تناول قائمة بأحلامك واستخدم أسلوب القضاء على القلق فيما يخص كل هدف أو حلم على حدة .

أعد قائمة بكل الأمور التى ترغب فى تحقيقها على طول الجهة اليمنى للصفحة ، ثم ضع خطاً على طول منتصف الصفحة ، وفى الجهة اليسرى للصفحة وفى مواجهة أهدافك ، اكتب أسوأ أمر محتمل قد يقع إذا ما بدأت التحرك على

الفور من أجل إنجاز هذا الهدف . وفى كل حالة من الحالات تقريباً ، فإن أسوأ العواقب المحتملة لن تكون غاية فى الخطورة على الإطلاق . وسوف تتساءل عما يمنعك عن التقدم إلى الأمام .

ثم قرر أن تقوم بأمر ما على الفور ، من أجل تحقيق واحد أو أكثر من أهدافك . إن مجرد قيامك باتخاذ الخطوة الأولى يزيد من ثقتك بنفسك ، ويحفزك على اتخاذ الخطوة الثانية ، ثم الخطوة التالية والتالية . فالمهم هو الدفعة الأولى : أن تبدأ .

القضاء على القلق الذى يعيقك

القلق هو أحد أعراض الخوف ، فإنه يتغذى بالخوف الناجم عن التردد والحيرة والتشكك . وقد تم تعريف القلق على أنه الخيال السلبى ، أو وضع الأهداف السلبية ، أى التفكير بشأن وتخيل الأمور التى لا ترغب فى حدوثها تحديداً . ولكن عندما تأخذ خطوات باتجاه أهدافك فإن القلق يختفى ويتحول كامل انتباهك نحو النتائج التى تحاول بلوغها . فأنت على المسار الصحيح !

والأشخاص الذين يساورهم القلق بشأن المال طيلة الوقت دائماً ما يعانون من المشاكل المالية . كما أن الأشخاص الذين يفكرون ويتحدثون على نحو سلبى بشأن الآخرين هم دائماً ما يعانون مشكلات فى علاقاتهم بالآخرين ، والأشخاص دائمو الشكوى من شركاتهم أو وظائفهم يندهشون إذ يجدون أنهم يواجهون على الدوام مشكلات فى العمل . وفقاً لقانون التجاذب فإنك تحصل على المزيد مما تفكر أو تتحدث بشأنه معظم الوقت .

حين يساورك القلق فإنك تجذب إلى حياتك المزيد من الأمور المقلقة لك . ينبغى عليك أن تحرص على ألا تفكر أو تتحدث أو تتخيل إلا ما تنشده من أمور ، كما ينبغى أن ترفض تعزيز تلك الأمور التى لا ترغب فيها . ينبغى أن تقوم بكل ما هو ممكن للتأكد من أن تلك القوانين والمبادئ العقلية تعمل لصالحك وليس ضدك . وهذا أمر لا غنى عنه لكى تصنع مستقبلك الخاص .

ثلاث خطوات لاكتساب الشجاعة

كيف يمكنك اكتساب صفة الشجاعة ؟ إليك هذه الخطوات الثلاث التى يمكنك ممارستها المرة تلو الأخرى .

أولاً ، عندما تفكر فى أحد المواقف التى تبعث الخوف فيك لأى سبب ، حاول أن تحدد أسوأ أمر محتمل أن يحدث كنتيجة لهذا الموقف . وبعد أن تفعل قرر قبول هذا إذا ما كان يجب أن يحدث . ثم يمكنك التوقف عن القلق بشأنه وتنزعه من عقلك تماماً .

يمكنك أن تركز كل انتباهك على القيام بكل شىء ممكن للتأكد من أن أسوأ الاحتمالات لن يقع ، وقد استعان " جون بول جيتى " بهذه الفلسفة لكى يصبح أحد أثرى الرجال فى العالم . وحين سئل عن سر نجاحه قال إنه يتكون من جزئيين . " أولاً " : مهما كان الوضع العملى الذى يفكر المرء أن يخوضه ، فإن عليه تحديد أسوأ الاحتمالات ممكنة الحدوث فى هذا الوضع " .

وثانياً " أن يتأكد من أن هذا لن يحدث " .

فما إن تفعل ذلك حتي تميل مخاوفك ومصادر قلقك إلى التبخر شيئاً فشيئاً ويصير عقلك هادئاً وصافياً ، ومن ثم يكون بوسعك تركيز كل طاقتك وحماستك على النجاح ، بدلاً من إهدار نصف وقتك فى التفكير فى الفشل .

تجرأ على المضى قدماً

حين كنت أشارك فى المنافسة بلعبة " الكاراتيه " منذ بضعة الأعوام ، تعلمت طريقة مهمة من أحد أهم معلمى " الكاراتيه " فى العالم حيث علمنى أننى إذا ما تقدمت باتجاه خصمى فى إحدى المباريات ـ حتى ولو كان تقدمى بمقدار نصف بوصة كل مرة ـ فإن خصمى سوف يتراجع ليحتفظ بالمسافة النسبية نفسها فيما بيننا . وخلال تحركى إلى الأمام تكون ١٠٠٪ من طاقتى وانتباهى مركزة نحو الأمام ، أما خصمى فإنه فى تراجعه تكون نصف طاقته مستهلكة فى التفكير بشأن ما يوجد وراءه وبشأن حافة البساط المحدد للعب .

كان بمقدورى أن أنافس بنجاح وأن أحصد الجوائز فى عدة بطولات قومية لأننى كنت أتقدم على الدوام ، حتى ولو أمامى خصم أمهر منى ، فقد منحنى تقدمى هذا ميزة نفسية وشكل اختلافاً حقيقياً .

إن تركيز نسبة ١٠٠٪ من طاقاتك على التقدم نحو الأمام يمنحك أنت أيضاً ميزة تنافسية حاسمة ، ويمكن أن يشكل الاختلاف الحاسم ما بين الفشل والنجاح .

فكِّر فى النجاح

إحدى أفضل طرق تنمية شجاعتك هى أن تغذى بداخلك أهمية كل المكافآت والعوائد والمنافع التى سوف تستمتع بها نتيجة لتحقيقك لأهدافك . دونها كتابةً ، وفكر فيها باستمرار ، واقتنع بأن عوائد النجاح أعظم قدراً من النفقات المحتملة للإخفاق المؤقت .

كلما زادت الأسباب التى تدفعك لإنجاز أهدافك ارتفعت درجة تحفيزك . وإذا ما زادت العوائد التى تفكر فى استمتاعك بها حين تتجاوز العقبات التى تعترض طريقك ، زادت قوتك وطاقتك . وبما أنك لا يمكن أن تفكر فى أكثر من شىء واحد كل لحظة ، فمادمت تفكر فى عوائد النجاح ، لا تستطيع بالبديهة أن تفكر بشأن عقوبات الإخفاق .

كلما فكرت بشأن ما ترغبه ارتفعت درجة تحفيزك ، وكلما أصبحت أكثر ثقة اكتسبت المزيد من الشجاعة ، إلى أن تصل فى النهاية عند النقطة التى لا تخشى شيئاً عندها ، ولا يمكن لأى شىء أن يحول بينك وبين السعى صوب أهدافك .

كن مستعداً لعمل ما يلزم

أحد أهم عوامل الحظ هو الاستعداد ، وهو قرارك بأن تقوم بما يلزم لتحقيق هدفك ، أياً كان ما يلزم فعله . وصفة الاستعداد تعبير عن الشجاعة وتقوم عليها .

وبالطبع فإنك لن تقوم إلا بما هو قانونى وفى إطار العقل والمنطق . فلن تجازف أية مجازفات غير معقولة ، أو تخاطر بحياتك ، أو تحاول القيام بأشياء لا يمكن

احتمال تبعة الإخفاق فيها . ولكن فى نطاق تلك الحدود ، فإن صفة الاستعداد ـ أى أن تكون مستعداً للقيام بأى شىء مهما كان ـ تساعد على الازدياد الكبير لاحتمالات تحقيقك لأهدافك .

فعندما يحدد الكثير من الناس أهدافهم يكونون مستعدين للقيام بكل شىء تقريباً يلزم لبلوغ الهدف . لكن هذا ليس كافياً ، إذ يجب عليك أن تلتزم بهدفك بحيث تكون مستعداً لدفع أى ثمن ، وأن تقطع أى مسافة ، وتضحى بأى شىء ، إذا كان هذا ما يلزم لتنتقل من موضعك الحالى للموضع المنشود .

ما هو الثمن الذى سيكون عليك دفعه لبلوغ أهدافك ؟ هل تعرف هذا ؟ ما هى الجهود المضاعفة والتضحيات الإضافية التى سيكون عليك الاضطلاع بها من أجل النجاح الكبير ؟ معظم الناس ليس لديهم فكرة عن إجابات تلك الأسئلة ، ولا يدرون شيئاً عن الثمن الذى يتوجب دفعه . وعندما ينطلقون فى رحلتهم نحو النجاح ، فإنهم سرعان ما يكتشفون تكلفة هذا ، فيغيرون مسارهم ، ويتخلون عن أحلامهم . لا تسمح لهذا بأن يحدث لك .

جانبا الشجاعة

الجانب الأول للشجاعة هو الاستعداد لأن تبدأ ، ولأن تتصرف بإيمان ، وأن تخطو بجرأة فى اتجاه أهدافك بلا أى ضمان للنجاح . والجانب الثانى للشجاعة هو استعدادك للتحمل ، والإصرار ، وأن تواصل العمل حتى بعد أن يُنهك أى شخص آخر .

أحياناً أفضل ميزة يمكنك أن تتحلى بها هى إصرارك وعزمك على النجاح ، أى قرارك بأنك لن تتخلى أبداً عن محاولاتك . إن الشخص الذى يتحلى بأعظم قدر من قوة العزم والتمسك بالقرار فى أى موقف تنافسى هو الشخص الذى يفوز ، ويكاد يكون هذا حتمياً .

الإصرار يمنحك ميزة تنافسية

تعد كل من المثابرة ، والإصرار ، وقوة العزم صفات ضرورية لكى تكون شخصاً محظوظاً . ما من انتصار باهر إلا وسبقه في الغالب أسابيع ، وشهور ، بل وأعوام من العمل الشاق الذى تكون نتيجته غالباً نجاحاً محدوداً على المدى القريب . إن متوسط الفترة التى عمل بها أصحاب الملايين العصاميون هى ٢٢ عاماً ، لينطلقوا من نقطة الصفر إلى تحقيق ثروة هائلة ، أو ما يتجاوز ملايين الدولارات .

العديد من الناس لا يدركون هذا ، ويظنون أنه من الممكن أن تصير ثرياً بسرعة ، الشىء الذى نادراً ما يحدث . وفى المقابل ، فإن الإصرار والمثابرة ، وقوة العزم ، تشملها جميعاً قوة إرادة حديدية وتصميم لا يهتز .

فى إحدى الدراسات التى أجريت فى " نيويورك " حول التوجه نحو الهدف ، منذ وقت قريب ، توصل الباحثون إلى أن نسبة ٩٥٪ من الأهداف التى يضعها الأشخاص تتحقق فى النهاية ، ماداموا لم يتخلوا عن المحاولة .

السبب الأول لإخفاق الناس لا ينشأ عن الافتقار إلى المقدرة أو إلى الفرص بل إنهم يخفقون لافتقارهم إلى القوة الداخلية للإصرار فى مواجهة العقبات والصعاب .

كن مستعداً للتحولات والتبدلات

ما إن تضع نصب عينيك هدفاً كبيراً ، فإنك غالباً ما تضرب إحدى العواصف حياتك . سوف تنقلب وتلتوى تحت وطأة سلسلة كاملة من التحولات والصعاب المفاجئة . حين تحدد أهدافاً مشوقة ومتحدية ، أهدافاً جديدة وكبيرة ، فإنه سوف تشترك كل تلك التبدلات فى أمر واحد ، وستتآمر معاً لتجلب إليك التجارب والفرص التى تحتاجها لتحقق فى النهاية الأهداف الجديدة التى حددتها لنفسك .

الأسئلة الذهبية

إليك هذين السؤالين الناجعين ، لكى تحول الإخفاق إلى نجاح ، وسوف يقدمان لك العون حتى تتحلى بالإصرار فى مواجهة الشاق ، وأسميهما السؤالين

الذهبيين . وقد تعلمتهما من أحد أصحاب الملايين العصاميين ، ولقد علمتهما للكثيرين ليصبحوا بدورهم من أصحاب الملايين العصاميين .

السؤال الأول الذى تطرحه على نفسك ، بصرف النظر عن الموقف الحادث : " ما الصواب الذى قمت به ؟ " قم بالتحليل الحريص لكل أمر منفرد قمت به وكن صائباً فى هذا الموقف . حتى ولو تحول هذا الموقف إلى كارثة ، فإن هناك أمور بعينها .

ثم اسأل نفسك : " ما الذى قد أقوم به بشكل مختلف إذا تكرر نفس الموقف مرة أخرى ؟ " فهذا يدفعك للتفكير الإيجابى فى المستقبل والاستفادة من الدروس القيمة التى يحتويها الموقف الحالى ، بدلاً من التفكير بشأن الماضى وما قد يكون حدث فيه .

كل من هذين السؤالين يقتضى إجابات تتسم بالإيجابية ، حتى يساعدك ذلك على استخلاص القيمة من كل موقف ، كما أنهما يقتضيان أن تحتفظ بعقلك مركزاً ومستقبلك موجهاً ، ويساعدانك كذلك على أن تتعلم وتنضج بمعدل أكثر سرعة .

عندما تسأل نفسك هذين السؤالين : " ما الأمر الصائب الذى قمتُ به ؟ " و " ما الذى يمكننى القيام به بشكل مختلف فيما بعد ؟ " بعد كل موقف سوف تتعلم فى الموقف التالى أكثر من أى شخصاً آخر قد يتعلم فى عامين أو ثلاثة إذا تحقق له هذا أصلاً .

عندما تعمل مع أشخاص آخرين فعليك أن تسترجع هذين السؤالين بعد كل موقف مهم . " ما الأمر الصائب الذى قمنا به فى هذا الموقف ؟ وما الذى يمكننا القيام به بشكل مختلف فيما بعد ؟ " فسوف تنتابك الدهشة من مقدار ما يمكنك أن تتعلمه على هذا النحو وستعينك تلك الأفكار والرؤى على أن تمضى إلى الأمام قدماً أسرع مما تتخيل ، ما عليك إلا أن تجربها مرة واحدة ، واحكم بنفسك .

النجاح الكبير يسبقه الفشل

إن إحدى المأثورات المفضلة عندى هى قول " فيل نايت " صاحب شركات أحذية " نايكى " حين قال : " ما عليك إلا النجاح فى نهاية الأمر ".

يا لها من ملاحظة ثاقبة ! يمكنك أن تخفق المرة تلو الأخرى ، لكن كل ما يلزم هو نجاح واحد ضخم ليجُبّ كل إخفاقاتك السابقة . وهذا يفسر السب فى أن أكثر الرجال والنساء نجاحاً فى التاريخ كانوا أيضاً ، وأصحاب أكبر الإخفاقات فى التاريخ كذلك .

لقد كان " توماس أديسون " أعظم مخترع فى العصر الحديث وكان كذلك أعظم فاشلٍ فى عالم الاختراعات . فقد جرب وأخفق فى ابتكاره لمنتجاته المتنوعة عدداً من المرات يفوق أى مخترع آخر خلال القرن العشرين .

ولكن " توماس أديسون " كانت له طريقته الخاصة فى التفكير بشأن عمله ، ويمكننا جميعاً ممارستها . عندما كان يبدأ العمل على أحد الابتكارات ، كان ينطلق باعتقاد راسخ أن التوصل إلى الحل الصحيح ليس أكثر من مسألة وقت . كان النجاح محتوماً ، والإخفاق ليس خياراً محتملاً ، كل ما كان عليه هو التخلص من الطرق التى لا تؤتى ثمارها إلى أن تنتهى جميعاً ولا يتبقى سوى الطريقة الوحيدة الصحيحة .

كان " أديسون " يحرص على تسجيل نتائج كل تجربة ، واستنباط كل درس يمكنه تعلمه من كل تجربة ، بحيث يطبق هذه الدروس على التجارب التالية . لقد كان ثاقب النظر ومنهجياً . فلم يرتكب الأخطاء نفسها ، عن طريق الإخفاق فى تعلمها عند المرة الأولى .

افترض أن النجاح أمر محتوم

مارس هذه الطريقة بنفسك : انطلق من افتراض أن النجاح النهائى مضمون ومهما كانت المعوقات والصعاب التى تعترضك ، فلتتخذ قراراً باستنباط كل درس ممكن منها . وفكر على الورق ، وسجل ملاحظات يقظة . حلل كل جانب منفرد لأدائك ودوّن ما تعلمته من هذا الموقف . تعلم جيداً من الدروس بحيث لا يتوجب عليك تكرار أخطائك .

قال رئيس شركة " IBM " ـ " توماس جى واطسون الابن " ـ ذات مرة : " لا بأس من ارتكاب بعض الأخطاء فهو أمر عادى وطبيعى . فإذا لم ترتكب أخطاء

فمعنى هذا أنك لم تصر على المحاولة بما يكفى . لكن ما لا يمكن التسامح معه . هو أن ترتكب الأخطاء نفسها أكثر من مرة ؛ لأنك لم تتعلم منها " .

أعد نفسك لاختبار الإصرار

قال " إيمرسون " ذات مرة : " لم يتم إنجاز أى أمر عظيم أبداً دون حماسة ". وبوسعنا أن نعيد صياغة العبارة قائلين إنه لم يتم إنجاز أى أمر عظيم أبداً دون إصرار . إن اكتساب صفة الإصرار لهو الثمن الذى تدفعه ، من أجل التمتع بنمط الحياة الممكن لك .

ما من شخص أنجز إنجازاً عظيم القدر دون أن ينجح فى اختبار الإصرار . إنه نوع من الاختبارات التى يتعين عليك اجتيازه المرة تلو الأخرى . يمكنك فقط التقدم فى حياتك ومسارك المهنى إذا اكتسبت مستويات أرقى من الإصرار ، فهذه الصفة من أعظم عوامل النجاح على الإطلاق !

يستطيع معظم الناس تحقيق أعظم نجاحاتهم بالمضى خطوة واحدة فيما وراء الموضع الذى يتخطاه أى شخص آخر . ولكن لأنهم أصروا فإنهم نجحوا فيما أخفق فيه الآخرون ، ذكر نفسك باستمرار أنك قد تكون على بُعد خطوة وحيدة من النجاح . تذكر القصيدة التى تقول :

لا تستسلم لليأس مهما كان الإيقاع بطيئاً ؛
قد يكون نجاحك فى الخطوة التالية .
فلا أحد يدرى مدى قربك أو بعدك ،
فقد يكون الموضع المنشود قريباً رغم أنه يبدو بعيداً .

فى بعض الأحيان قد يكون أعظم إخفاقاتك ما هو إلا منصة الوثب نحو النجاح ، كما أنه فى بعض الأحيان يكون الانهيار الكامل لإحدى الأفكار أو أحد المشاريع التجارية هو المفتاح الذى يفتح أبواب المنجزات الكبرى أمامك ، ويتيح لك بلوغ أهدافك أخيراً .

الإصرار والعناد

ومع ذلك فثمة اختلاف بين الإصرار والعناد . فالأول هو صفة المثابرة على المضى صوب هدف واضح فى مواجهة المعوقات والصعاب التى لابد من وجودها . ويقتضى منك الإصرار أن تبقى مرنا فيما يتصل بوسائل توصلك لهدفك . اجعل عينيك دائماً على الهدف ، وكن على ثقة دائماً من مقصدك ، وعلى أن تكون مستعداً لتغيير اتجاهك وأن تجرب مجموعة متنوعة من الطرق المختلفة للوصول لهدفك ، وألا تستسلم أبداً .

أما العناد فهو شىء آخر . إنه الصفة التى تبديها عندما تصدم رأسك فى مواجهة الحقائق . إنك تحاول أن تجعل شيئاً ما مجدياً رغم أنه من الواضح أنه ليس مجدياً ، والقرائن التى تقف ضدك كاسحة . فأنت ببساطة غير واقعى أو مخلص مع نفسك ومع الموقف .

لابد من أن تذكر نفسك بالفارق ما بين الإصرار والعناد أثناء سعيك نحو أهدافك . لابد أن تكون واثقاً أن الإصرار يدفعك إلى الأمام ، وليس العناد .

عليك أن تصبح شخصاً لا يقف فى طريقه عائق

سوف تصبح شخصاً لا يقف فى طريقه عائق وذلك من خلال رفض التوقف وبأن تكتسب صفات الشجاعة والإصرار عن طريق ممارسة تلك الصفات عندما تقتضى الحاجة . ليكن هدفك أن تصل إلى النقطة التى تؤمن فيها بداخلك أنه ما من شىء سوف يعوقك أو يوقفك لوقت طويل . ولهذا يكون الإصرار مهماً جداً .

كلما تحليت بالإصرار زاد إيمانك بنفسك ، وكلما زاد إيمانك بنفسك ، زاد إصرارك . إن إصرارك فى الحقيقة هو مقياسك لمدى إيمانك بنفسك وبقدرتك على النجاح . إن بوسعك زيادة إيمانك من خلال قدرتك على النجاح عن طريق التصرف كما لو أن نجاحك مضمون على طول مسار تقدمك .

الانضباط الذاتى فى الواقع العملى

إن الإصرار هو الانضباط الذاتى فى الواقع العملى . وفى كل مرة تتحلى فيها بإصرار فى مواجهة التغيرات والانعكاسات ، فإنك تتمكن بهذا من تحقيق انضباطك الذاتى، وتشكل شخصيتك . وسوف تصبح أقوى وتزداد قدرتك على ممارسة كل القيم والفضائل الأخرى . وسوف تجذب إلى حياتك المواقف والأشخاص الذين يقدمون لك العون . وكلما تعاظم مستوى ما تتحلى به من انضباط ذاتى أصبحت أكثر قدرة على الإصرار على تجاوز العقبات والصعاب الكبيرة .

وأيضاً فإنه نتيجة للعلاقة المباشرة ما بين الانضباط الذاتى وتقدير الذات ، فكلما استطعت أن تضبط ذاتك ، واستطعت أن تجبر نفسك على القيام بأمور تعرف أنه ينبغى عليك القيام بها ، يتحسن شعورك حيال نفسك وبالتالى تحب نفسك وتحترمها بدرجة أعلى ، وتصبح أكثر ثقة وتفاؤلاً . وتصير أكثر تحدياً وقوة وعزيمة . وفى نهاية الأمر تصبح شخصاً لا يقف فى طريقه عائق .

عندما تكتسب هذين الصفتين المتلازمتين للشجاعة والإصرار ، سوف تبدأ فى معايشة تجارب الحظ بطرق لم تفكر فى أنها ممكنة قط . وكلما مارست الشجاعة والإصرار صرت أكثر ثقة . إذا كان الجزء الأول للنجاح هو " تحقيق الصفة " ، فإن الجزء الثانى هو " الحفاظ عليها " . بعد أن تنطلق صوب هدفك ، فإنك تقرر مقدماً أنك لن تستسلم أبداً حتى تظفر بهدفك فى النهاية .

إن كلاً من النجاح والحظ أمران يمكن التوقع بهما ، ولا يقعان بالمصادفة العارضة . ليكن هدفك أن تجعل المبادئ والقوانين الطبيعية تعمل لصالحك ، ولابد أن تهدف إلى أن تقوم بكل ما هو ممكن لتزيد الفروق والمزايا لصالحك . لابد أن تعمل كل يوم لاكتساب مزايا الفوز من الشجاعة والإصرار ، التى تتيح لك إنجاز أمور فائقة للعادة لتصنع مستقبلك .

أنشطة عملية

ما يمكنك القيام به الآن

١. قرر أن تواجه مخاوفك مهما كانت ، إلى أن تسيطر عليها وتكتسب عادة الشجاعة .

٢. لتتخذ على نفسك عهداً لا يهتز تجاه أهدافك وتقرر مقدماً أنك لن تتخلى عن المحاولة مطلقاً .

٣. حطِّم قيود انعدام الحيلة المكتسبة عن طريق القضاء على عبارة " لا أستطيع " وإلغائها من قاموسك . وبدلاً منها واصل تذكير نفسك قائلاً : " إننى أستطيع القيام بهذا ! إننى أستطيع القيام بهذا !"

٤. تخيل أسوأ أمر ممكن قد يحدث بشأن أى موقف يثير القلق ، قرر أن تقبله إذا كان لابد أن يحدث ، ثم انهمك فى العمل للتأكد من عدم حدوثه .

٥. كن شخصاً لا يقف أمامه أى عائق ، عن طريق أن تقرر مقدماً أنك لن تتوقف أبداً حتى تبلغ هدفك ؛ وتذكر أنه ما من أحد يمكن إيقافه إلا أنت نفسك .

٦. حوِّل الفشل إلى نجاح ، عن طريق طرح سؤال : " ما الأمر الصائب الذى قمت به ؟ " ، " ما الذى أود أن أقوم به على نحو مختلف فى المرة التالية ؟ "

٧. حفِّز نفسك على التصرف بشجاعة وكن مصراً على ألا تُقهر إرادتك واستعن بالكتابات والقصائد التى تلهمك لأن تندفع إلى الأمام قدماً ، مهما حدث .

١٤

خلاصة القول : اجعل من حياتك تحفة فريدة

السر العظيم للنجاح هو أنه ما من أسرار محددة للنجاح على الإطلاق . منذ بداية التاريخ المكتوب ، تم اكتشاف أسرار النجاح وأعيد اكتشافها مراراً وتكراراً ، وإليك تلك الأسرار من جديد :

المبدأ الأول : قدراتك لا حدود لها ـ ضع عقلك تحت سيطرتك الكاملة ، وتعلم كيف تحرر طاقاتك الخاصة لتجذب إلى حياتك ما تريده .

المبدأ الثانى : يعد الوضوح أمراً حاسماً ـ لابد أن تكون واضحاً وضوحاً مطلقاً بشأن الأمور التى تريد إنجازها ، وبشأن الشخص الذى ترغب فى أن تكونه .

المبدأ الثالث : المعرفة قوة ـ تعلم كل ما تحتاج لمعرفته لكى تكون خبيراً فى مجالك . اقرأ باستمرار ، واستمع إلى البرامج المسجلة على شرائط ، واحضر كل دورة تدريبية ممكنة لكى تبقى فى الصدارة بين منافسيك .

المبدأ الرابع : الإتقان أمر سحرى ـ خذ قراراً اليوم لأن تصبح متفوقاً تمام التفوق فيما تقوم به ، وقم بتنمية مهاراتك إلى أعلى مستوى ، وقرر بأن تصير من بين أفضل عشرة أشخاص فى مجالك ، فمن شأن هذا أن يساعدك أكثر من أى شيء آخر .

المبدأ الخامس : التوجه هو كل شيء ـ كن شخصاً إيجابياً بشكل تام ، حتى يحبك الآخرون ويرغبوا فى أن يكونوا معك ويساعدوك . لا تفكر أو تتحدث إلا بشأن الأمور التى ترغب فيها ، وارفض أن تفكر أو تتحدث بشأن ما لا ترغبه .

المبدأ السادس : العلاقات لا غنى عنها ـ ضع استراتيجية لكى توسع من شبكة صلاتك وتحسين علاقاتك الأساسية فى كل جانب من جوانب حياتك . فكلما زاد عدد الأشخاص الذين يعرفونك ويميلون إليك زادت الأبواب التى تنفتح أمامك .

المبدأ السابع : شئون المال ـ لتكن عادة ادخار المال من بين عاداتك . ابدأ بنسبة ١٪ من دخلك ، ثم ارتفع بها تدريجاً لتصل إلى ١٠٪ و٢٠٪ و٣٠٪ . فمن لديه حساب فى البنك يجذب المزيد من الفرص والمصادفات الطيبة أكثر ممن يعانى الإفلاس معظم الوقت .

المبدأ الثامن : أنت عبقرى ـ حرر قدراتك الإبداعية الفطرية بالبحث الدائب عن طريق لبلوغ الأهداف بأشكال أسرع وأفضل وأرخص ثمناً . ما من مشكلة لا حل لها ، وما من هدف لا يمكنك تحقيقه عن طريق الاعتماد على طاقتك العقلية غير المحدودة .

المبدأ التاسع : النتائج تحدد المكافآت ـ ركز عقلك على أمر واحد فقط لتحصل على أهم النتائج المحتملة فى كل ما تقوم به . ولتتمحور على الدوام حول أهم أولوياتك من أجل استفادة قصوى لوقتك ، كل دقيقة من كل يوم .

المبدأ العاشر : اغتنم اليوم ! ـ اكتسب عادة التوجه نحو الفعل ، فهى السمة الضرورية لجميع الأشخاص الناجحين . امض نحو العمل وانهمك فيه ، وتحرك بسرعة ، وتحلّ بالإحساس بالطوارئ . ابق فى حركة دائمة باتجاه أهدافك .

المبدأ الحادى عشر : للشخصية أهميتها ـ كن شخصاً طيباً بالتمام والكمال . كلما صرت شخصاً أفضل من الداخل ، عن طريق ممارسة السمات الشخصية التى تحظى بإعجابك واحترامك ، أصبحت سمة حياتك أفضل من الخارج .

المبدأ الثانى عشر : الحظ مع الشجعان ـ تحلّ بالشجاعة لأن تبدأ ، والإصرار لتستمر ، اتخذ قراراً مسبقاً أنك لن تقلع أبداً عن المحاولة .

عندما تضم كل تلك العوامل معاً إلى بعضها البعض ، فستصبح شخصاً إيجابياً تماماً ، ومتطلعاً للمستقبل ، ومفعماً بطاقة عالية ، ومحبوباً ، وموهوباً ، وبارعاً ، وذكياً ، ومتفائلاً . سوف تصير شخصاً لا يقف أمامه عائق على الإطلاق ، وسوف تبدأ فى معايشة تجارب الحظ فى كل جانب من جوانب حياتك . وسوف تحقق كل هدف تضعه نصب عينيك .

وفيما بعد ، حينما يقولون عنك إنك محظوظ ، يمكنك أن تبتسم فى تواضع وغموض ، وتتفق معهم على أنك لاقيت حقاً بعض الحظ الطيب . ولكن فى قلبك سوف تعرف ، أنه لم يكن الحظ على الإطلاق ، وإنما ما صنعته أنت بيديك !

برنامج " براين تراسى" الخاص بالنقطة المحورية والتدريب الشخصى المتطور والإرشاد

يقدم " براين تريسى " برنامجاً تدريبياً للجماعات والأفراد فى " سان دييجو" لكل من أصحاب المشاريع الناجحين ، والمحترفين المستقلين بأعمالهم ، ولصفوة رجال المبيعات . وعلى مدار برنامجه ، سوف تتعلمون كيف تضاعفون من إنتاجيتكم ، وتيسرون حياتكم ، وتزيدون كثيراً من أوقات فراغكم .

واصلوا اكتشاف جوانبكم الشخصية بتفاصيلها ، لتساعدكم على تحديد مواطن قوتكم الرئيسية ، ومناحى اهتماماتكم ، والخطوات التى يمكنكم اتخاذها لتصيروا أكثر فعالية فى الحصول على أهم النتائج . ثم تعلموا عملية التخطيط الاستراتيجى الشخصى خطوة بخطوة ، التى تتيح لكم أن تمسكوا بزمام وقتكم وحياتكم على نحو تام .

تعلموا كيف تتسمون بوضوح مطلق فى كل جانب مهم من مساركم المهنى ، والعائلى ، وموقفكم المالى ، وحالتكم الصحية . وتعلموا أيضاً كيف تحددون أهدافكم الرئيسية ، وتحققونها ، وتبسطون حياتكم وتقضون أوقاتاً أطول مع أفراد أسرتكم ، وتزيدون من إمكانياتكم الشخصية حتى الحدود القصوى . تعلموا كيف تحددون الفرص المهمة فى حياتكم وكيف تنتهزونها .

خلال البرنامج ، تلتقون مع " براين تراسى" ليوم كامل كل ثلاثة شهور . ونتيجة لعملية تدريبات التحليل الذاتى الفعالة ، ستضعون أيديكم على الأمور التى

تتقنونها خير إتقان ، دون سواها . وستتعلمون كيف تتفوقون فى أكثر الأنشطة المحببة إليكم .

أما بالنسبة لتلك المهام والنشاطات التى لا تسهم كثيراً فى إنجازك لأهم أهدافكم على مستوى العمل التجارى أو المسار المهنى ، فسوف تتعلمون كيف تكلفون الآخرين بها ، وتستعينون بها جاهزة من خارج مؤسسة العمل ، أو أن تتخلصوا منها تماماً .

ستتعلمون كيف تكتشفون مواهبكم الخاصة ، وكيف تركزون على الأنشطة الأساسية التى بوسعها أن تدفع بكم نحو القمة فى مجالاتكم .

من يجب عليه الحضور ؟

صُمم هذا البرنامج من أجل أصحاب المشاريع الناجحين ، والتنفيذيين وصفوة رجال المبيعات ، والمحترفين المستقلين بأعمالهم الراغبين فى الانتقال إلى المستوى الأرقى من مسارهم المهنى وحياتهم الشخصية .

تكون جلسات التدريب صغيرة وشخصية وذات فرصة هائلة للتفاعل والتفكير العفوى (عملية العصف العقلى) بالاشتراك مع آخرين من الناجحين . وستتعلمون من خلال هذه الجلسات كيف تنمون خطتكم الاستراتيجية الشخصية ، وكيف تطبقون خطتكم عن طريق أهداف يومية ، وأسبوعية وشهرية ، وكيف تحدثون خطتكم بينما تتقدمون إلى الأمام .

إذا كنت مؤهلاً لهذا البرنامج (حد أدنى للدخل مائة ألف دولار سنوياً) ، فستتعلم كيف تطبق عملية " النقطة المحورية " على كل جانب من جوانب حياتك العملية والشخصية . وسوف تحرز من التقدم خلال عام واحد أكثر مما قد يحرزه شخص آخر خلال عشرة أعوام .

برنامج التدريب المتطور حول
النقطة المحورية عبر الهاتف

كما تقدم برنامجاً مكثفاً من التدريب الهاتفى المتطور ، الذى يمكنك تلقيه مع بقائك فى منزلك أو فى مكتبك . وستعمل مع مدرب خبير يحوز تجربة سنوات عديدة فى مساعدة أشخاص ناجحين للوصول إلى أقصى درجات الفعالية فى ذواتهم وحياتهم .

وسوف تتلقى دليلاً دراسياً من ١٢ جزءاً ، و٤١٩ صفحة ، إضافة إلى ملخص كامل للبرنامج مُسجلاً لتراجعه . وكل أسبوع ستنهى جلسة واحدة وتجيب عدة أسئلة فى الإعداد للقائك الهاتفى بمدربك . وبعد كل جلسة تدريب ستضع خطة للتحرك للأسبوع التالى ، من شأنها أن تحافظ على استمرار تقدمك إلى الأمام .

وعلى مدار هذا البرنامج ، ستتعلم كيف تحدد الأهداف ، وتحققها فى كل جانب من جوانب حياتك الشخصية والعملية . وستتعلم كيف تتبين أنفع وأمتع ما تمارسه من نشاطات ، وكيف تقوم بالتفويض أو الإلغاء فى كل تلك الأمور التى تزدحم بها حياتك .

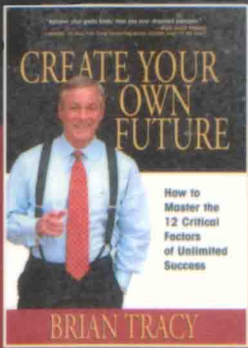
وسوف تتعلم كيف ترى ثمارك ونتائجك رؤية واضحة ، وتبسطها وتضاعف منها حتى الحدود القصوى . ولدى كل مرحلة من المراحل سوف يرشدك مدربك وينصحك ليساعدك على إدراك المزيد والمزيد من إمكانياتك . وعند نهاية اثنى عشر أسبوعاً ، سيرتفع أداؤك إلى مستوى جيد مرتفع من الفعالية والرضا والإنجاز الشخصى .

وللمزيد من المعلومات ، أو للاشتراك فى البرنامج التدريبى عبر الهاتف التالى سواء التدريب الهاتفى أو التدريب الشخصى ، قم بزيارة الموقع التالى : www.briantracy.com أو انقر على كلمة تدريب " Coaching " ، أو اتصل بهاتف رقم : 2977 - 481 - 858 وسوف نرسل لك كل المعلومات اللازمة .

وحتى تتصل بالسيد " براين " مباشرة ، يُرجى مراسلة :

Brian Tracy
Brian Tracy International

462 Stevens Avenue, Suite 202
Solana Beach, CA 92075
Phone: 858-481-2977, ext.17
Fax: 858-481-2445
E-mail: briantracy@briantracy.com



ارسم مستقبلك بنفسك

تحكم في مسار حياتك، ومسارك المهني، ومستقبلك من خلال العوامل الاثني عشر من أجل نجاح غير محدود، والتي يقدمها لك "براين تراسي".

"كما هو معتاد من "براين تراسي" فإنه يمضي إلى قلب الهدف. فالنجاح أمر يمكن توقعه، لكن هذا الكتاب القوي والعملي يعرض لك كيف تصنع حظك وتضطلع بمسؤولية حياتك".

- لي إياكوكا، رئيس شركة Lee Iacocca & Associates

«لقد أصاب "براين تراسي" الهدف مرة أخرى، فهذا الكتاب القوي والعملي يعرض لك كيف تصنع حظك وتضطلع بمسؤولية حياتك. وأن تصنع مستقبلك مهما كان المستقبل الذي تنشده».

- كين بلانشارد، المؤلف المشارك لكتابي
Whale Done! و The One Minute Manager®

«أنجز "براين تراسي" مهمة كبيرة أخرى. وهذا العمل سيغير حياتك ويُسرع بنجاحك إذا ما اتبعت الخطوات لا أكثر ولا أقل».

- "توني جيري"، رئيس شركة Mr. Presentation™
ومؤلف كتاب Inspire Any Audience

«أي شخص لديه الرغبة في تحقيق النجاح بحياته أو بعمله ينبغي له أن يقرأ كتاب «ارسم مستقبلك بنفسك».

- جيف روزن، نائب رئيس بنك "U.S.Bank"

«إن كتاب "ارسم مستقبلك بنفسك" هو أفضل الطرق وأسرعها لنجاحك، فهو يقدم لك ١٢ خطوة يمكنك من خلالها أن تزيد من نتائجك زيادة هائلة، وفورية أيضاً!».

- ميتش هوهيم، رئيس شركة MIT

«لقد قام "براين تراسي" بعمل كبير مرة أخرى ... "ارسم مستقبلك بنفسك"، تتعلم اثنتي عشرة خطوة عملية وقوية، ولكي تحكم ... إلى أقصى حد، لا بد لأي شخص يرغب في رؤي...

- د. توني آلساندرا، ...

6 281072 045838
282203596